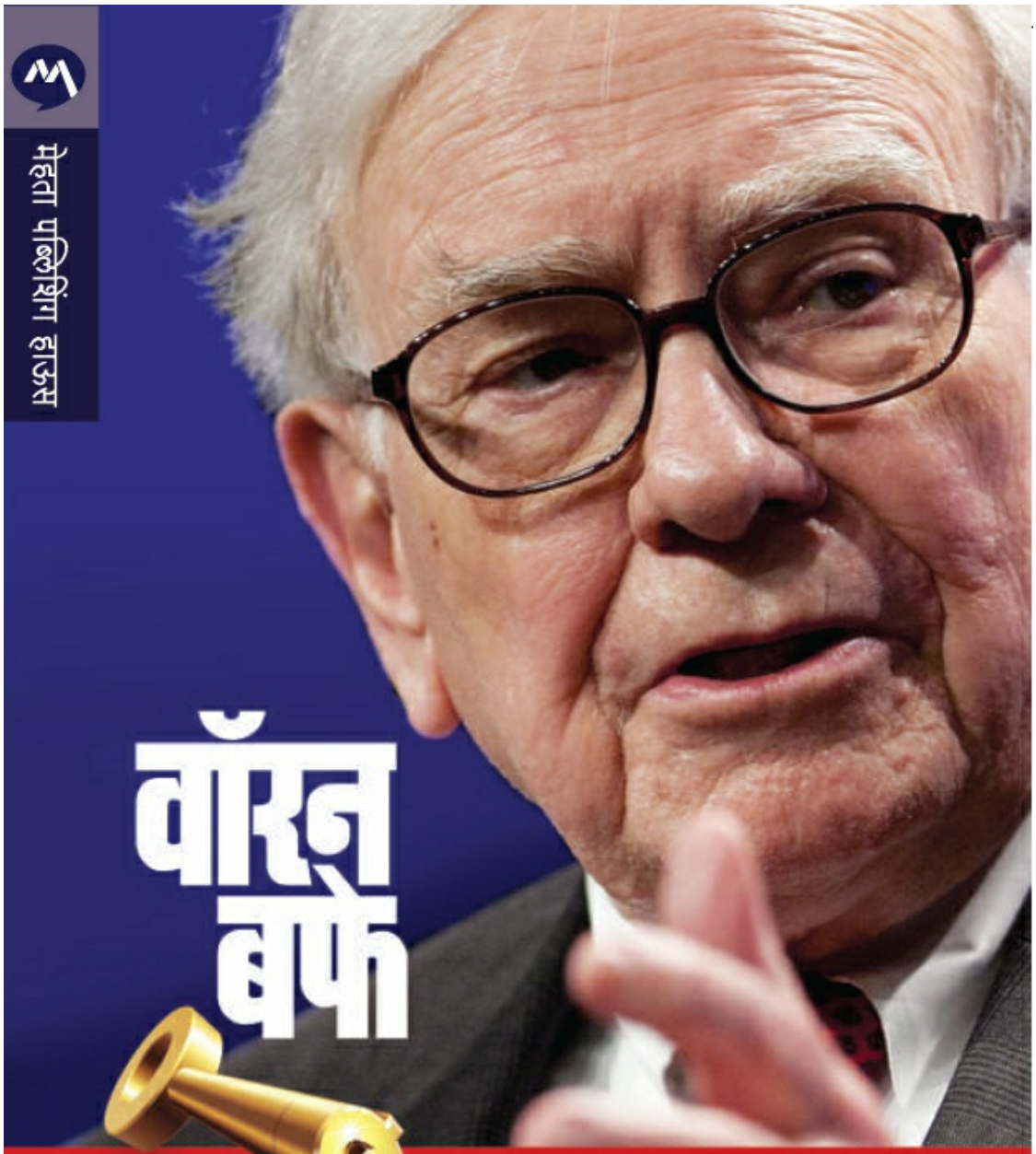
वॉरन बफे

पैशांवर
जिवापाड
प्रेम करूनसुद्धा
पैशांची अजिबात
आसक्ती
न बाळगणारा
जगावेगळा माणूस

अतुल कहाते

VISIT…

मेहता पब्लिशिंग हाऊस



वॉरन बफे

पैशांवर
जिवापाड
प्रेम करूनसुद्धा
पैशांची अजिबात
आसक्ती
न बाळगणारा
जगावेगळा माणूस

अतुल कहाते

अतुल कहाते

१. एमबीए पदवीधर

२. माहिती तंत्रज्ञान क्षेत्रात १६ वर्षे अनुभव सिंटेल, अमेरिकन एक्स्प्रेस, डॉयचे बँक, लार्सन अँड टुब्रो, इन्फोटेक या कंपन्यांनंतर आता ओरॅकल फिनॅन्शियल सर्व्हिसेस सॉफ्टवेअरमध्ये 'तंत्रज्ञान प्रमुख'

३. टाटा मॅकग्रॉ-हिल आणि पियरसनतर्फे भारतात आणि जगभरही वापरली जाणारी कम्प्युटरविषयीची २० पाठ्यपुस्तके, काहींच्या आंतरराष्ट्रीय आवृत्त्या, आणि चिनी भाषेत अनुवाद

४. मराठीमध्ये 'आयटीतच जायचंय', 'कहाणी फ्ल्यूची', 'गुलाम', 'बोर्डरूम', ''च'ची भाषा', 'महामंदीच्या उंबरठ्यावर' ही याआधीची पुस्तके

५. क्रिकेटवर 'मुश्ताक अली' आणि 'महाराष्ट्र इन रणजी ट्रॉफी' ही पुस्तके

६. वयाच्या १२व्या वर्षापासून वर्तमानपत्रांमध्ये क्रिकेटविषयाचे लिखाण

७. लोकसत्ता, लोकप्रभा, महाराष्ट्र टाइम्स, सकाळ, साप्ताहिक सकाळ, लोकमत, साधना, केसरी, तरुण भारत, सामना अशा सगळ्या मराठी वृत्तपत्रांमधून/मासिकांमधून ४०००पेक्षा जास्त लेख प्रकाशित, 'कहाणी इंटरनेटची', 'तंत्रमंत्र', 'कहाणी बिनतारी संदेशवहनाची', 'बखर संगणकाची', 'वैद्यकायन', 'विज्ञानवाद', 'क्रिकेटच्या नियमांमधल्या गमतीजमती', 'क्रिकेट गमती', 'प्राणिजगत', 'क्रिकेटनामा' इत्यादी सदरे प्रकाशित

८. क्रिकइन्फो, क्रिकेट अर्काइव्ह आणि इंडिक थ्रेड्स या वेबसाइट्सवर अनेक लेख प्रसिद्ध

९. दूरदर्शन (सह्याद्री चॅनेल), आयबीएन-लोकमत, स्टार माझा, साम या टीव्ही चॅनेल्सवर तंत्रज्ञानाविषयीचे अनेक कार्यक्रम

१०. आयआयटी, सिम्बॉयोसिस, फर्ग्युसन, इंदिरा, गरवारे, एमआयटी, एमईटी इत्यादी अनेक ठिकाणी गेस्ट लेक्चरर

११. इंद्रधनू-महाराष्ट्र टाइम्स, कम्प्युटर सोसायटी ऑफ इंडिया, इंदिरा एक्सलन्स अॅवॉर्ड असे अनेक पुरस्कार प्राप्त

वॉरन बफे

पैशांवर जिवापाड प्रेम करूनसुद्धा पैशांची आसक्ती
अजिबात न बाळगणारा जगावेगळा माणूस

अतुल कहाते

मेहता पब्लिशिंग हाऊस

All rights reserved along with e-books & layout. No part of this publication may be reproduced, storedin a retrieval system or transmitted, in any form or by any means, without the prior written consent of the Publisher and the licence holder. Please contact us at Mehta **Publishing House,** 1941, Madiwale Colony, Sadashiv Peth, Pune 411030.

✆ +91 020-24476924 / 24460313

Email : info@mehtapublishinghouse.com
production@mehtapublishinghouse.com
sales@mehtapublishinghouse.com

Website : www.mehtapublishinghouse.com

- या पुस्तकातील लेखकाची मते, घटना, वर्णने ही त्या लेखकाची असून त्याच्याशी प्रकाशक सहमत असतीलच असे नाही.

WARREN BUFFET by ATUL KAHATE
वॉरन बफे / चरित्र
© अतुल कहाते
३०४, लुणावत क्लासिक, आयसीएस कॉलनी,
भोसले नगर, युनिव्हर्सिटी रोड, पुणे ४११००७.
Email : akahate@gmail.com / Website : www.atulkahate.com
प्रकाशक : सुनील अनिल मेहता, मेहता पब्लिशिंग हाऊस, १९४१, सदाशिव पेठ, माडीवाले कॉलनी, पुणे – ४११०३०.
मुखपृष्ठ : फाल्गुन ग्राफिक्स
प्रथमावृत्ती : २४ ऑक्टोबर, २०१४ / डिसेंबर, २०१४ / ऑगस्ट, २०१५ / पुनर्मुद्रण : ऑक्टोबर, २०१६

P Book ISBN 9788184985672
E Book ISBN 9788184985719
E Books available on :

play.google.com/store/booksm.dailyhunt.in/Ebooks/n

आजच्या विलक्षण चंगळवादी युगातही
विनाकारण खर्च टाळून पैसे जबाबदारीनेच
खर्च करायचे धडे मनापासून गिरवणारे
जुई व हर्षू आणि त्यांना हे धडे
स्वउदाहरणातून देणारी अनिता
यांना...

प्रास्ताविक

'वॉरन बफे' हे नाव मी अनेकदा अनेक माध्यमांमधून ऐकलेलं आहे. वर्तमानपत्रांमधून अनेकदा बफेचा गौरव करणारे तसंच त्याच्या गुंतवणुकीच्या कौशल्याची महती सांगणारे लेख येत असतात. सीएनबीसी, एनडीटीव्ही प्रॉफिट, सीएनएन अशा टीव्ही चॅनेल्सवर बफेच्या गुंतवणुकीविषयीच्या बातम्या येत असतात. अधूनमधून स्वत: बफेसुद्धा मुलाखतींच्या माध्यमातून त्यात झळकत राहतो. विशेषत: २००८मध्ये सुरू झालेल्या जागतिक महामंदीच्या पार्श्वभूमीवर बफेनं दिलेल्या मुलाखती खूप बोलक्या होत्या. सगळं जग भीतीच्या छायेखाली असताना बफे मात्र भविष्यामधल्या आशादायी चित्राविषयी बोलत राहिला. सगळ्यांनी मोठ्या प्रमाणावर आपली प्रचंड नुकसानीच्या वाटेवरची गुंतवणूक काढून घेण्यासाठीची धडपड वाढवलेली असताना बफे मात्र खूप मोठ्या प्रमाणावर शेअर्सची खरेदी करत होता. अर्थातच त्याच्या प्रतिमेला साजेशी अशीच ही कृती होती. एकूणच अत्यंत उत्साहानं आणि विलक्षण घाईघाईनं बोलणारा बफे बघून त्याविषयी कुतूहलमिश्रीत आश्चर्यही वाटायला लागलं. आधीपासूनच हे बफे प्रकरण कधीतरी नीटपणे समजून घेतलं पाहिजे, असं वाटत होतं. इतर विषयांमुळे बफेचा विषय मागे पडला होता. त्यातच फिडेल कॅस्ट्रो, नेल्सन मंडेला यांची चरित्रं लिहिल्यामुळे गुंतवणूक, शेअरबाजार वगैरे विषय फारच वरवरचे आणि खऱ्या अर्थानं पोकळ वाटायला लागले होते. एकूणच खूप पैसे कमावणाऱ्या माणसाला सगळं जग उचलून धरत असलं, तरी आपण त्याला किती महत्त्व द्यायचं, अशी तात्विकता मध्ये येत होती. त्यामुळे हा विचार जरा मागे पडला. ही काही पुस्तकं लिहून पूर्ण झाल्यावर बफेवर लिहिण्यात आलेली काही चरित्रं वाचायला लागलो आणि मग मात्र आपलं मत चुकीचं असल्याची जाणीव व्हायला लागली. बफेनं आजवरच्या इतिहासात फार कमी माणसांना जमेल इतकी संपत्ती गोळा केलेली असली, तरी या संपत्तीचा त्याला काडीचाही मोह नाही. अत्यंत साधी राहणी आणि विचारसरणी, आपले खर्च शक्य तितके कमी ठेवणं आणि आपल्या अफाट संपत्तीचा कुठलाही उपभोग घेण्याचा विचारसुद्धा न करणं, या बफेच्या गुणांनी मला अवाक करून सोडलं. त्यातच नंतरच्या काळात बफेनं आपली जवळपास सगळी संपत्ती खूप विचार करून दान करून टाकली आणि आपल्या कुटुंबीयांसाठी जवळपास काहीच मागे ठेवलं नाही, या गोष्टीनं तर भारावून गेल्यासारखंच झालं. या सगळ्या गोष्टी मराठी वाचकांसमोर आणल्या पाहिजेत, याची जाणीव झाली आणि त्यातून हे पुस्तक लिहायला घेतलं.

वॉरन बफे गुंतवणुकीच्या विश्वात इतकं यश कसं काय मिळवू शकतो, यासंबंधीचं कुतूहल अनेक जणांना असतं. बफेला जे जमू शकतं ते इतर जवळपास कुणालाच का जमत नाही, असा प्रश्न त्यांच्या मनात असतो. या एका प्रश्नाची अनेक उत्तरं आहेत. सगळ्यात पहिली गोष्ट म्हणजे बफे गुंतवणूक करताना भावनिकदृष्ट्या अजिबातच विचार करत नाही. आपण गुंतवणूक करताना फक्त त्या गुंतवणुकीशी संबंधित असलेले आर्थिक निर्णयच घेतले पाहिजेत, हे त्यामागचं बफेचं तत्व आहे. दुसरं म्हणजे बफेची गुंतवणूक जवळपास कायमसाठी किंवा किमान प्रदीर्घ काळासाठी तरी असते. म्हणजेच शेअरबाजार खाली गेला म्हणून गुंतवणूक करायची आणि तो वर आला की, शेअर्स विकून टाकायचे असल्या भानगडीत बफे पडत नाही. आपण खरेदी करत असलेल्या शेअर्सची किंमत खूप कमी आहे, याची तो बराच काळ खात्री करून घेतो. तसंच या कंपन्या मुळात गुंतवणूक करण्यासाठी योग्य आहेत का नाही, याविषयीसुद्धा तो खूप काळजी घेतो. त्यानंतर शेअरबाजाराची पातळी काहीही का असेना; बफे आपण विकत घेत असलेल्या शेअर्सचाच विचार करतो. त्यानंतर हे शेअर्स तो शक्यतो विकायचेच नाहीत, अशा प्रकारे त्यांच्यामध्ये गुंतवणूक करून मोकळा होतो. तिसरं म्हणजे बफेचा अभ्यास फक्त आडाख्यांवर आधारलेला नसतो. त्यामागे त्याच्या गुरू बेंजामिन ग्रॅहॅम यानं सांगितलेली पद्धत आणि त्या पद्धतीमध्ये स्वत: बफेनं घातलेली प्रचंड भर यांचा समावेश असतो. यालाच 'व्हॅल्यू इन्व्हेस्टिंग ' असं म्हणतात. 'शेअरबाजार हा आंधळ्या लोकांचा खेळ असतो ' असं म्हणतात, हे खरंच आहे! पण बफेच्या या गुंतवणूक पद्धतीमुळे त्यात बराच डोळसपणा येतो, असं आपल्या लक्षात येतं. अत्यंत सावधगिरीनं आणि आपलं नुकसान जवळपास होणारच नाही; अशा पद्धतीनं ही गुंतवणूक होत असल्यामुळे आपल्या गुंतवणुकीविषयी बफे आत्मविश्वासानं भारून गेलेला असतो.

बफेचं आयुष्य नाट्यमय वगैरे अजिबात नाही. तसा आवही तो आणत नाही. अर्थात बफेला प्रसिद्धी सुखावते असं त्याचे चरित्रकार म्हणतात; पण त्यासाठी तो खास धडपड करत नाही. अधूनमधून तो आपल्या आधीच्या आयुष्यातल्या घटना मात्र तिखट-मीठ लावून जरा खुलवून नक्कीच सांगतो, असं म्हटलं जातं. अर्थातच यात त्याचा कुठेही कपटीपणा नसतो; पण आपल्याला मिळत असलेल्या प्रसिद्धीमध्ये जरा भर घालावी, असा त्याचा खट्याळ विचार यामागे असतो. अनेक दशकं गुंतवणुकीच्या क्षेत्रात बफेनं मिळवलेल्या अपूर्व यशामागे त्याची उमेदवारीतली तयारी कारणीभूत आहे. पैसे गुंतवणं आणि ते वाढण्याचा निखळ आनंद बघणं, हे सुख त्यानं आयुष्यभर अनुभवलं आहे. त्यामध्येही त्याच्यातलं लहान मूलच उठून दिसतं. यामध्ये त्या पैशांविषयी लोभ बाळगणं किंवा त्या पैशांचा वैयक्तिक सुखासाठी वापर करणं, या गोष्टी बफेच्या आयुष्यात कुठेही दिसत नाहीत. काही जणांना हे जरा विचित्र वाटेल. मुळात पैशांचा उपभोग घ्यायच्याच नसेल, तर कुणी पैसे कमावण्यासाठी इतकं धडपडेल का? असा रास्त प्रश्न सगळ्यांच्या मनात येईल. बफेचं मत मात्र खूप वेगळं आहे. त्याला कुठलाही विशिष्ट हेतू मनात ठेवून पैसे कधीच कमवायचे नव्हते. पैसे कमावून दाखवण्याचं आणि त्यांची विलक्षण वेगानं वाढ होत असल्याचं दृश्य त्याला खूप

सुखावत राहायचं. या पैशांचा उपभोग घेण्यासारख्या त्याच्या आवडी-निवडी किंवा सवयी कधीच नव्हत्या. म्हणूनच फाटके बूट आणि साधे कपडे वापरणं, अत्यंत साधं कार्यालय थाटणं, खाण्या-पिण्यामध्ये बर्गर तसंच पेप्सा वा कोक यांचाच भरणा असणं, एकच गाडी वर्षानुवर्षे वापरणं, आपल्या एकाच जुन्या घरात त्याच फर्निचरसह कित्येक दशकं राहणं, कुठल्याही अनावश्यक वस्तूंची खरेदी न करणं, सगळा भपका टाळणं या बफेच्या सवयी बघून अलीकडच्या नवश्रीमंतांनी त्यातून अनेक धडे घेण्यासारखी परिस्थिती आहे.

बफे स्वभावानं अत्यंत भित्रा असल्यामुळे त्याला आपल्या आजूबाजूला सुरक्षित करणारे लोक असले की बरं वाटत राहिलं आहे. यातूनच बफेची दोन लग्नं झाली. तसंच आपल्या गुंतवणुकीच्या पसाऱ्यामध्ये चार्ली मंगर हा अत्यंत कुशाग्र बुद्धीचा माणूस बफेला भागीदार म्हणून लाभला. अर्थात बफेची ही भीती फक्त त्याच्या वैयक्तिक आयुष्यापुरती मर्यादित राहिली. आपल्या गुंतवणुकीच्या संदर्भात मात्र बफे एकदम बिनधास्त राहिला. त्याच्याकडे कुणीही कुठलीही देणगी मागायला आलं किंवा आपली कंपनी अडचणीत असल्यामुळे तिच्यामध्ये गुंतवणूक करून तिला संकटातून बाहेर काढण्यासाठी याचना करायला म्हणून आलं, तर बफे याला नकार द्यायला अजिबातच कचरत नसे. या बाबतींमध्ये तो अत्यंत ठाम असे. गुंतवणुकीविषयीचे किंवा एकूणच पैशांचे निर्णय घेण्याच्या संदर्भात तो अत्यंत कोरडा असे. त्यात भावनांना स्थान नसे. बफेची मुलं तसंच त्याची बहीण यांना आर्थिक संकटांचा सामना करावा लागला, तेव्हासुद्धा बफेची ही भूमिका ठाम होती. त्यानं खूप अटी घालून आणि ही मंडळी आपल्या चुकांची जबाबदारी स्वत: स्वीकारतील, अशा बोलीवरच त्यांना आर्थिक मदत केली.

बफेला इतकं प्रचंड यश कशामुळे मिळालं असावं? अर्थातच त्यानं अत्यंत व्यवस्थितपणे आपल्या गुंतवणुकीसंबंधीचे सगळे निर्णय तर घेतलेच; पण त्यातही त्याचा ठामपणा, त्याचा निर्धार आणि त्याच्यामध्ये गुंतवणुकीच्या बाबतीत असलेली अमर्यादित सहनशीलता हे गुण कायम उठून दिसले. सर्वसामान्य गुंतवणूकदार नेहमी शेअर्सच्या किमती घसरल्या की, घाबरून आपली गुंतवणूक काढून घेतात आणि नुकसान सोसतात. तसंच शेअर्सच्या किमती वर जायला लागल्या की, ते इतरांचं बघून स्वत:ही शेअर्सची खरेदी चढ्या भावानं करतात. इथेही त्यांचं नुकसानच होतं. या अनुभवामुळे यानंतर कित्येक गुंतवणूकदार शेअरबाजाराकडे परत फिरतच नाहीत. त्यांच्या मनात शेअरबाजाराविषयीची प्रचंड भीती निर्माण झालेली असते. इथे बफेसारखा माणूस उठून दिसतो. शेअरबाजाराला आपल्यावर नियंत्रण कधीच मिळवू द्यायचं नाही, हे तत्त्व त्यानं मनाशी बाळगलं. आपणच शेअरबाजाराला आपल्याला हवं तसं फिरवलं पाहिजे, असं तो म्हणत राहिला. म्हणजेच आपण कधी गुंतवणूक करावी आणि ती किती वर्षं कायम ठेवावी, या संदर्भातले निर्णय आपण स्वत:च घेतले पाहिजेत आणि शेअरबाजाराला त्यात अजिबात महत्त्व द्यायला नको हे अवघड सूत्र त्यानं कायम सांभाळलं. अलीकडच्या काळात एका दिवसातच शेअर्सच्या किमती प्रचंड वेगानं वर-खाली होत असताना आणि संगणक तसंच इंटरनेट यांच्यामुळे सगळे व्यवहार

डोळ्यांच्या पापण्या मिटून उघडायच्या आत होऊ शकत असताना वर्षानुवर्षे शांत राहून आपल्याला अनुकूल असलेली परिस्थिती निर्माण होईपर्यंत शेअरबाजारापासून दूर राहण्याची चिकाटी बफेनं दाखवली. अर्थातच बेंजामिन ग्रॅहॅमकडून बफेनं या संदर्भातले प्राथमिक धडे घेतले असले, तरी त्याला सोनेरी किनार मात्र त्यानं स्वत:नंच चढवली.

बफेचं गुंतवणुकीविषयीचं कौशल्य आणि माणूस म्हणून बफे या दोन्ही गोष्टींचा जरा खोलात जाऊन अभ्यास केला की, शेअरबाजार किंवा गुंतवणूक या गोष्टी बौद्धिकदृष्ट्या कमी महत्त्वाच्या मानणाऱ्या लोकांनाही जरा वेगळा विचार मिळेल, असं माझ्या वैयक्तिक अनुभवातून सांगू शकतो. शेअरबाजाराच्या गुंतवणुकीमध्ये यश मिळवणारे लोक निव्वळ नशीबवान असतात किंवा आडाखे व्यक्त करून त्यांना यश मिळतं, असं आपण सर्वसामान्यपणे म्हणतो. असं नसेल तर त्यांचे 'योग्य ठिकाणी ' लागेबांधे असतात आणि म्हणूनच अनैतिक मार्गांनी ते यशस्वी ठरतात, असंही दुसरं एक मत असतं. त्यात पूर्णपणे तथ्य तर आहेच; पण बफे मात्र या सगळ्याला अपवाद आहे. बफेला मिळालेलं यश निर्विवाद आणि निर्भेळ आहे. तसंच त्यानं गुंतवणुकीच्या विश्वाला एका नव्या उंचीवर नेऊन ठेवलं आहे.

आपल्या संपत्तीचा वापर नक्की कशासाठी आणि कसा करावा, या संदर्भातही बफेनं सगळ्यांसमोर आदर्श निर्माण केला आहे. खरं म्हणजे बफे अत्यंत कंजुषपणे वागतो आणि आपल्या संपत्तीचा समाजाला अजिबात फायदा करून देत नाही, अशी टीका त्याच्यावर सातत्यानं होत असे. त्याला बफेनं दिलेलं एकमेव उत्तर म्हणजे, 'ही संपत्ती गुंतवत राहून आणखी वाढवली पाहिजे.' असं असायचं. म्हणजेच खूप आधीपासून आपली संपत्ती वाटायची कल्पना त्याला पसंत नव्हती. कारण या संपत्तीमध्ये चक्रवाढ व्याजानं वाढ होत राहिली पाहिजे, असं त्याचं मत होतं. अशा प्रकारे या संपत्तीचं प्रमाण प्रचंड वाढल्यानंतर ती दान करण्यात मजा आहे आणि तेव्हाच समाजाला त्याचा खरा उपयोग होईल, असं त्याला सांगायचं होतं. याखेरीज अनेक छोट्या-मोठ्या संस्थांना फारसा विचार न करता देणग्या देण्यालाही बफेचा विरोध होता. यातून काहीच साध्य होत नाही आणि समाजाचं कुठल्याही प्रकारे भलं होत नाही, असं तो मानत असे. अगदी पूर्णपणे एखाद्या संस्थेची तपासणी करून, तिचा हेतू बघून आणि तिची काम करण्याची पद्धत बघूनच तिला प्रचंड मोठी देणगी द्यावी, असं बफेचं म्हणणं होतं. याला काही लोक बफेची टाळाटाळ म्हणायचे आणि तो खूप स्वार्थी आहे असं म्हणायचे. बफेनं त्यावर कुठलीही प्रतिक्रिया द्यायचं टाळलं; पण अचानकपणे बिल गेट्सच्या संस्थेला अशी काही देणगी दिली की सगळ्या जगाचे डोळे पार विस्फारलेच! आपली गुंतवणुकीच्या संदर्भातली संकल्पना बफेनं इथेही वापरली. म्हणजेच खूप वाट बघून, कोणतीही घाई न करता शांतपणे बफे जशी रामबाण गुंतवणूक करायचा तीच पद्धत त्यानं देणगी देताना वापरली. ज्या स्थितप्रज्ञपणानं बफेनं अनेक दशकांच्या प्रामाणिक मेहनतीतून प्रचंड मोठ्या प्रमाणात पैसे कमावले, त्याच स्थितप्रज्ञतेनं त्यानं ते अत्यंत विचारपूर्वकरीत्या दान केले. असा माणूस खरंच विरळा!

माणूस म्हणून बफे एकदम दिलखुलास असला, तरी आपला वेळ वाया

घालवणाऱ्या लोकांशी मैत्री करणं, त्याला आंजेबात पसंत नसे. आपल्या कामाच्या आड तो कुठल्याच गोष्टीला येऊ देत नसे. भावनांना बफेच्या आयुष्यात फारसं महत्त्व नसल्यामुळे यात त्याला फारशा अडचणी येत नसत. सुझी ही बफेची पहिली बायको एकदम याच्या विरुद्ध स्वभावाची असल्यामुळे घरात एकदम दोन टोकांचे स्वभाव असण्याची परिस्थिती निर्माण झाली; पण यातून कुठलेही अप्रिय प्रसंग घडत नसत. याचं कारण म्हणजे सुझीनं बफेला पुरेपूर ओळखून त्याला खूप सांभाळून घेतलं. बफे तिच्यावर प्रचंड प्रमाणावर अवलंबून राही. नंतरच्या आयुष्यात मात्र सुझीच्या आयुष्यात पोकळी निर्माण झाली. मुलांना वाढवत असताना आणि आपल्या सामाजिक कामांमधल्या धामधुमीमुळे सुझीला पूर्वी वेळ पुरत नसे. नंतर मात्र तिला रितेपणा जाणवायला लागला. यामुळे बफे आणि सुझी एकमेकांपासून दूर गेले. तरीही त्यांच्यामधलं प्रेम कमी झालं नाही. सुझीला उतारवयात कर्करोग झाल्यावर बफेनं तिची खूप काळजी घेतली. सुझी हे जग सोडून जाणार हे कळताच बफे पार व्याकूळ झाला आणि कित्येक दिवस तो तशाच अवस्थेत राहिला. सुझी गेल्यावरच त्यानं ॲस्ट्रिड या साध्यासुध्या बाईशी दुसरं लग्न केलं.

विचारसरणीनं बफे पक्का भांडवलशाहीवादी आहे. उद्योगांना वेगानं पुढे जाण्यासाठी अनुकूल परिस्थिती असली पाहिजे, असं त्याचं मत आहे. त्याचबरोबर बहुतेक गर्भश्रीमंतांची करांविषयीची जी मतं असतात त्यांना बफेचा प्रचंड विरोध आहे. आपल्यासारख्या अतिश्रीमंत लोकांवर खूप जास्त कर सरकारनं लादले पाहिजेत, असं तो उघडपणे म्हणत असतो. याशिवाय वेगवेगळ्या कंपन्यांमधले उच्चपदस्थांचे आणि विशेषत: सीईओंचे पगार प्रमाणाबाहेर असतात असं म्हणायचं धाडसही बफेनं अनेकदा दाखवलं. म्हणूनच बफेमधला माणूस कायम जिवंत राहिला, असं आपण म्हणू शकतो.

आकड्यांच्या जंजाळात सर्वसामान्य माणसाला गांगरून गेल्यासारखं होतं. व्यापार, उद्योग, अर्थशास्त्र, हिशेब या सगळ्या गोष्टींची माहिती नसलेला माणूस त्याच्यावर होत असलेल्या आकड्यांच्या मारानं पार गारद होतो. असा माणूस स्वत:हून गुंतवणूक करून प्रचंड यश मिळवायची स्वप्नं बघूच शकत नाही. अशा माणसानं वॉरन बफेनं आखून दिलेल्या मार्गानुसार गुंतवणूक करण्याची आशा अजिबात बाळगू नये, असा सावधगिरीचा इशारा देणं भाग आहे. ज्या माणसाला हे सगळं समजून घेणं खूप रंजक वाटतं आणि त्यासाठी तो खूप प्रयत्न करायला तयार आहे, त्यानंच या भानगडीत पडावं. तसं नसेल आणि तरीही गुंतवणूक करायची असेल, तर अनेक म्युच्युअल फंड योजना विकत असलेल्या 'इंडेक्स फंड' प्रकारच्या योजनांमध्ये गुंतवणूक करावी आणि मोकळं व्हावं, असं बफेसकट अनेक लोक म्हणतात. यात खूप तथ्य आहे. कारण बफेसारखी गुंतवणूक करण्याचे प्रयत्न करणं, हेसुद्धा प्रचंड धोकादायक ठरू शकतं. अनेक वर्षांच्या अभ्यासातून आणि मुळातच या विषयावर कित्येक दशकं अतोनात प्रेम करून बफेनं यात आपलं श्रेष्ठत्व सिद्ध केलेलं आहे. सर्वसामान्य माणसानं लगेचच त्याच्यासारखं यश मिळेल, या आशेवर गुंतवणुकीच्या विश्वात उडी मारणं योग्य नाही. यामागे प्रचंड चिकाटी, जिद्द, अभ्यास, हुशारी आणि या विषयाची आपुलकी हे बफेचे

गुण आत्मसात करण्याची तयारी आणि त्यासाठी लागणारा वेळ यांची उपलब्धता असेल, तरच या भानगडीत पडावं.

विज्ञानासारख्या क्षेत्रात काही मूलभूत कामगिरी करून दाखवणं किंवा अर्थशास्त्रातले सिद्धान्त घालून देणं, अशांसारखी बफेची कामगिरी महान नक्कीच नाही. पण खऱ्या अर्थानं त्यात काहीतरी भव्यदिव्य करून दाखवण्याची त्याची जिद्द अफाट आहे. गुंतवणुकीच्या विश्वाला आपण जरा कमी लेखलं तरी त्यामधलं सर्वोच्च स्थान बफेनं गाठलं आहे, असं आपण नक्कीच म्हणू शकतो. खूप दशकं गुंतवणुकीच्या विश्वाला आपल्या मुठीत ठेवण्याची किमया त्यानं साध्य केली. म्हणूनच गुंतवणूक तज्ज्ञ म्हणून तसंच माणूस म्हणूनही बफेकडून आपण बरंच काही शिकू शकतो!

– **अतुल कहाते**

अनुक्रमणिका

बालपण ते तरुणपण
बेंजामिन ग्रॅहॅमचा प्रभाव
स्वतंत्रपणे गुंतवणुकीची सुरुवात
बर्कशायर हॅथवे
यशस्वी गुंतवणूकदार... पण अयशस्वी नवरा
सुझी ते अॅस्ट्रिड
मिसेस बी आणि बर्कशायर हॅथवे
‘सॅलोमन ब्रदर्स’चं भयानक प्रकरण
बफे शेअरबाजाराहून श्रेष्ठ कसा?
कोकाकोलामधलं यश
बफेची घोडदौड
‘डॉट कॉम’चा उदयास्त
जागतिक महामंदी : २००७-०८
बफेसारखी गुंतवणूक करायची आहे?
समारोप
संदर्भ-सूची

बालपण ते तरुणपण

सतराव्या शतकामध्ये जॉन बफे नावाचा एक विणकर बहुधा युरोपमधल्या धार्मिक जाचाला कंटाळून अमेरिकेमध्ये पळून आला. 'बफे' आडनावाची हीच पहिली ओळख असल्याचं मानलं जातं. यानंतर काही पिढ्या उलटून गेल्यावर बफे घराण्यामधला कंजुषपणाचा एक मजेशीर गुणधर्म अगदी ठळकपणे दाखवणारी घटना घडल्याचं दिसून येतं : सिडनी बफे नावाचा माणूस काही उद्योगधंदा जमत नसल्यामुळे आपल्या सख्ख्या आजोबांच्या शेतात मजुरी करायला गेला. पण या आजोबांना त्याचं काही विशेष असं वाटलं नाही. त्यांनी इतर मजुरांप्रमाणेच आपल्या या नातवालाही अगदी कमी पगारावर काम करायचं फर्मान सोडलं. या नातवानं म्हणजे सिडनीनं सुरुवातीला नाराजीनं हे काम करायला सुरुवात केली खरी; पण लवकरच वैतागून त्यानं हे अत्यंत कमी पगाराच्या मजुरीचं काम सोडलं. आणि तो अमेरिकेच्या नेब्रास्का राज्यामधल्या ओमाहा गावी निघून गेला. आपल्या आजोबांनी आपल्याला इतका कमी पगार द्यावा, याचं सिडनीला वाईट वाटत होतं. म्हणून आता तो आपल्या आईच्या नातेवाइकांकडे म्हणजेच आईच्या वडिलांकडे ओमाहा इथे दाखल झाला. सिडनीच्या या दुसऱ्या आजोबांचा ओमाहामध्ये एक व्यवसाय होता. अमेरिकेच्या इतिहासात गाजलेलं यादवी युद्ध नुकतंच संपल्यामुळे ओमाहा गाव रेल्वे मार्गानं इतर ठिकाणांशी जोडण्यात आलं होतं. त्यामुळे हे गाव अचानकपणे प्रकाशझोतात आलं आणि आपण या परिस्थितीचा फायदा उठवला पाहिजे, हे लक्षात घेऊन सिडनी बफेनं किराणामालाचं दुकान थाटलं. ओमाहाच्या तोपर्यंतच्या इतिहासामधलं किराणामालाचं असं हे पहिलंच दुकान! त्याचा हा निर्णय चांगलाच यशस्वी ठरला आणि सिडनीचा धंदा जोरात सुरू झाला. सिडनीनं म्हणजे आपल्या नातवानं असला वेडगळपणा केल्याबद्दल शेतमालक असलेल्या त्याच्या आजोबांना त्याची खूप काळजी वाटायची. ते वारंवार पत्रं लिहून त्याला सल्ले द्यायचे आणि तो मात्र त्या सगळ्या सल्ल्यांकडे साफ दुर्लक्ष करायचा! फक्त काही महत्त्वाचे सल्ले त्यानं मानले आणि नंतरच्या बफे मंडळींनीसुद्धा त्या सल्ल्यांनुसारच आपलं आयुष्य जगायचं असं ठरवलं असावं. ते सल्ले म्हणजे कर्ज काढू नयेत, उधारी वाढवू नये आणि आपल्या उत्पन्नात समाधान मानावं!

सिडनीनं आपल्या व्यवसायात जम बसवून त्यात यश मिळवल्यावर लग्न केलं; पण दुर्दैवानं सिडनीच्या बायकोच्या पोटी जन्मलेल्या सहा जणांपैकी फक्त अर्न्स्ट आणि फ्रँक ही दोनच मुलं मोठी होईपर्यंत जगली. सिडनीनं आपल्या दुकानाचा व्याप खूपच

वाढवला, त्यामुळे त्याच्या दोन्ही मुलांनाही दुकानात काम करावं लागलं. एके दिवशी हे दोघे भाऊ आपलं दुकान सांभाळत असताना हेन्रिएटा ड्युवल नावाची एक अत्यंत सुंदर तरुणी आपल्या सावत्र आईच्या त्रासाला कंटाळून नोकरी मागायला म्हणून तिथे आली. हेन्रिएटाच्या सौंदर्यानं अर्न्स्ट आणि फ्रँक या दोन्ही भावांना बघता क्षणीच घायाळ करून सोडलं; पण त्यांच्यापैकी अर्न्स्ट जास्त देखणा असल्यानं हेन्रिएटानं १८९८ साली त्याच्याशी लग्न केलं. या घटनेनंतर नाराज झालेल्या फ्रँकनं किराणामालाचं दुसरं दुकान उघडलं आणि तो आपल्या सख्ख्या भावाशी, अर्न्स्टशी परत कधीच बोलला नाही!

अर्न्स्ट आणि हेन्रिएटा आपलं दुकान अगदी कसोशीनं चालवायचे. सगळे हिशेब चोखपणे ठेवणं, कुणाला फारशी उधारी करू न देणं, स्वत:वर कर्ज होणार नाही याची काळजी घेणं, या गोष्टींवर त्यांचा भर असे. हेन्रिएटा अत्यंत धार्मिक होती. त्या दोघा नवरा-बायकोला कसलंही व्यसन नव्हतं. तिचा स्वभाव अत्यंत कडक शिस्तीचा होता. आपल्या सगळ्या मुलांना दुकानात काम करायला लावूनसुद्धा तिनं त्यांना चांगलं शिक्षण घेण्यास भाग पाडलं होतं. तिच्या पोटी जन्मलेल्या मुलांपैकी तिसरा मुलगा हॉवर्ड म्हणजे वॉरेन बफेचा पिता! हॉवर्डला नेहमी आपल्या मोठ्या भावांनी वापरलेले कपडेच वापरावे लागत. तसंच शाळेमध्ये इतर श्रीमंत मुलांबरोबर वावरताना राहणीमानातल्या फरकांमुळे आपण साधारण कुटुंबातले आहोत, याची त्याला सतत जाणीव होत असे. ही गोष्ट त्याला सतत टोचतही असे. जन्मानं कुणी श्रेष्ठ आणि कुणी कनिष्ठ हे ठरवलं जाण्याला हॉवर्डचा असलेला विरोध तिथेच सुरू झाला. पत्रकारितेमध्ये आपलं पदवीचं शिक्षण पूर्ण करून एका स्थानिक वर्तमानपत्रामध्ये हॉवर्डनं वार्ताहराची नोकरी धरली. तिथेच लैला स्टाल नावाच्या एका समविचारी तरुणीच्या तो प्रेमात पडला. हॉवर्डप्रमाणेच लैलाचीही राजकारण आणि समाजकारण यांच्याविषायी ठाम मतं होती. तसंच समाजामधल्या वेगवेगळ्या स्तरांमध्ये असलेल्या लोकांमध्ये सतत केल्या जाणाऱ्या फरकांची या दोघांनाही मुळापासून चीड होती. पण लैलाच्या बाबतीतली एक महत्त्वाची गोष्ट म्हणजे तिची आई आणि आजी या दोघी मनोरुग्ण होत्या. एकदा लैलाची आई आपल्या तीन मुलींपैकी एका मुलीच्या मागे पेटतं लाकूड घेऊन पळत सुटली होती. त्या घटनेनंतर लैलाच्या वडिलांनी आपली नोकरी सोडून मुलींचा सांभाळ करायचं ठरवलं. तसंच लैलाच्या आजीला तर मनोरुग्णांसाठीच्या इस्पितळातच भरती करावं लागलं आणि तिथेच तिचा मृत्यू झाला होता. अशा परिस्थितीत लैलामध्ये हे दोष उतरले नसते, तरच आश्चर्याची गोष्ट ठरली असती. लैलानं खूप हालअपेष्टांमध्ये आपलं बालपण काढलं. आपल्या आईच्या विचित्र वागण्यामुळे लैलाला लहानपणापासूनच आपल्या वडिलांच्या वर्तमानपत्राच्या व्यवसायात मदत करावी लागे. त्यांचं गाव अमेरिकेमधलं असलं तरी प्रामुख्यानं जर्मन भाषिक होतं. त्यामुळे हे वर्तमानपत्र जर्मन लोकांनाही आवडेल अशाच स्वरूपाचं होतं. पहिल्या महायुद्धानंतर जर्मनीच्या विरोधातलं वातावरण वाढल्यावर साहजिकच या वर्तमानपत्राचा खप खूप घटला. त्यामुळे लैलासमोरच्या अडचणी अजूनच वाढल्या. त्यामुळे तिनं वर्तमानपत्राच्या कार्यालयात नोकरी धरायचं ठरवलं. दरम्यान हॉवर्ड बफे या वर्तमानपत्राचा संपादक झाला होता. त्यानं लैलाला कामावर घेतलं. लवकरच ते

प्रेमात पडले आणि त्यांचं लग्न झालं.

काही काळानंतर हॉवर्डनं आपल्या वडिलांशी चर्चा करून आपलं उदरनिर्वाहाचं साधन बदलून विमा एजंट व्हायचं ठरवलं. हॉवर्डची विचारसरणी उजवी म्हणजेच रिपब्लिकन पक्षाच्या विचारसरणीशी जुळणारी होती. त्याच्याशी जुळवून घेत डाव्या म्हणजेच डेमोक्रॅटिक पक्षाच्या विचारसरणीच्या लैलानंही रिपब्लिकन पक्षाला पाठिंबा द्यायचं ठरवलं. शिवाय लैला आता खूप धार्मिक कामांमध्ये गुंतायची. १९२८साली त्यांच्या घरात डोरिस इलिनॉर नावाची पहिली मुलगी जन्माला आली. दुर्दैवानं काही महिन्यांमध्येच लैलाच्या बहिणीलासुद्धा आपली आई आणि आजी यांच्यासारखा मानसिक आजार जडला; पण नशिबानं लैलामध्ये अजून तरी अशी लक्षणं दिसत नव्हती.

१९२०च्या दशकात अमेरिकेमध्ये सगळीकडे धामधुमीचं वातावरण होतं. शेअरबाजार नवे उच्चांक गाठत होता. त्याच यशावर स्वार होण्यासाठी म्हणून हॉवर्ड बफेनं १९२७ साली एका बँकेमध्ये शेअरदलालाचं काम स्वीकारलं. पण त्याचे हे उत्साहाचे बुडबुडे जेमतेम दोन वर्षं टिकल्यावरच २९ ऑक्टोबर, १९२९ या Black Tuesday म्हणून ओळखल्या जाणाऱ्या ऐतिहासिक दिवशी शेअरबाजार कोसळला. त्यानंतर ही पडझड सुरूच राहिली. हॉवर्डवर नव्यानं काम शोधायची पाळी आली. या दरम्यान ३० ऑगस्ट, १९३० या दिवशी हॉवर्ड आणि लैला यांना वॉरन एडवर्ड नावाचं दुसरं पुत्ररत्न प्राप्त झालं. नियोजित कालावधीपेक्षा लवकर म्हणजे पाच आठवडे आधी जन्माला येऊनसुद्धा वॉरनचं वजन सहा पौंडांचं होतं. हॉवर्डनं परत एकदा आपल्या वडिलांच्या किराणा मालाच्या दुकानात काम करण्याचा प्रयत्न केला. पण ते शक्य नसल्याचं हॉवर्डला त्याच्या वडिलांनी सांगितलं. दरम्यान अमेरिकेतील बँका धडाधड बंद पडत होत्या. नंतरच्या काळात 'ग्रेट डिप्रेशन' म्हणून ओळखलं गेलेलं जागतिक महामंदीचं भीषण संकट अमेरिकेवर कोसळलं होतं. बँका बुडायच्या आधी त्यातले आपले पैसे काढून घेण्यासाठी लोक धडपडत होते. आपल्या नवऱ्याला आणि मुलांना पोटभर खायला मिळावं म्हणून कित्येकदा लैला उपाशीच राही. अशा परिस्थितीमध्ये हॉवर्ड बफे आणि त्याचे दोन सहकारी यांनी मिळून चक्क शेअर दलालीचा व्यवसाय सुरू करायचं ठरवलं. शेअरबाजारात आणि एकूणच अर्थकारणात विलक्षण मंदी सुरू असताना त्यांनी घेतलेला हा निर्णय अत्यंत धाडसी होता. पण आश्चर्य म्हणजे सगळीकडे बाजार कोसळत असताना आपल्याकडे शिल्लक असलेले थोडेफार पैसे नक्की कुठे गुंतवायचे? असा प्रश्न पडलेल्या अनेक लोकांनी हॉवर्ड बफेमार्फत सुरक्षित प्रकारची गुंतवणूक करायचा निर्णय घेतला. पहिल्याच महिन्यात हॉवर्ड बफेला ४०० डॉलर्सची कमाई झाली. यामधली एक गंमत म्हणजे ओमाहामधल्या रोटरी क्लबचा अध्यक्ष असलेला अर्न्स्ट बफे म्हणजे हॉवर्डचा पिता होता. त्यानं आपल्या क्लबमधल्या सगळ्या सदस्यांना 'माझ्या मुलाला गुंतवणुकीच्या संदर्भातलं काहीही समजत नसल्यामुळे त्याच्याकडे तुमचे पैसे गुंतवायला अजिबात देऊ नका !' असा इशारा देऊन ठेवला होता. असं असूनही हळूहळू हॉवर्ड बफेच्या व्यवसायाचं चांगलं बस्तान बसत असतानाच अचानकपणे त्याला हृदयरोग जडल्याचं निदान डॉक्टरांनी केलं. त्यामुळे

हॉवर्डच्या कामकाजावर आणि हालचालींवर मर्यादा आल्या. दरम्यान वॉरन एकदम शांत मुलगा म्हणून ओळखला जायचा. चर्चमध्ये आपल्या आईबरोबर गेलेला असताना तो न कंटाळता तिथे दोन ताससुद्धा सहजपणे बसून राही. निळसर डोळ्यांचा, लालसर गालांचा वॉरन कोणाशी फारसा बोलतही नसे.

अमेरिकेवरच्या या आर्थिक महासंकटाच्या काळात फ्रँकलिन रूझवेल्टची राष्ट्रपतिपदी निवड झाली. रूझवेल्टनं अनेक सार्वजनिक कल्याणकारी कार्यक्रम हाती घेऊन अमेरिकेमधल्या मंदीच्या आणि बेकारीच्या परिस्थितीमध्ये सुधारणा करायचे जोरदार प्रयत्न केले. कडव्या उजव्या विचारसरणीच्या हॉवर्ड बफेला हे अजिबात आवडायचं नाही. रूझवेल्ट अमेरिकेचं खूप नुकसान करत असल्याचं त्याचं मत झालं होतं. त्याविषयी तो रागारागानं बोलत असे. त्या काळात 'गोल्ड स्टँडर्ड' नावाची संकल्पना अर्थकारणामध्ये अस्तित्वात होती. तिचा सोपा अर्थ म्हणजे सरकारला आपल्याकडे जितकं सोनं असेल तितक्याच प्रमाणात म्हणजे ठरावीकच पैसे छापायची परवानगी असे; पण १९२९ साली सुरू झालेल्या जागतिक महामंदीनंतर सगळीकडे बेकारीचं वातावरण पसरल्यामुळे रूझवेल्टनं ही पद्धत बंद करून टाकली. साहजिकच अमेरिकेला आता पूर्वीच्या तुलनेत खूप जास्त प्रमाणात डॉलर्स अर्थव्यवस्थेमध्ये आणणं शक्य झालं. यामुळे हॉवर्ड बफे खूप भडकला. रूझवेल्टनं डॉलर या चलनाच्या ताकदीची पूर्ण वाट लावली असल्याचं त्याचं पक्कं मत झालं. तसंच गरज नसताना रूझवेल्टनं अर्थव्यवस्थेमध्ये खूप डॉलर्स आणल्यामुळे डॉलरची किंमत घटणं याचाच अर्थ वस्तूंच्या किमती वाढणं आणि सगळीकडे महागाईचं थैमान सुरू होणं, या गोष्टी घडणारच याची हॉवर्ड बफेला खात्री वाटत होती. त्यामुळे त्यानं आपल्याकडचे डॉलर्स खर्चून काही वस्तू विकत घेणं, अन्नधान्याचा साठा करून ठेवणं, असे प्रकारही केले. काही दशकांनंतर डॉलरच्या घटणाऱ्या प्रभावाविषयी हॉवर्ड बफेचा मुलगा वॉरन यालासुद्धा अशाच प्रकारची काळजी वाटली होती, यात अर्थशास्त्राच्या ज्ञानाबरोबरच आनुवंशिकतेचाही संबंध असावा!

बफे कुटुंबात राजकारण, पैसा, तत्त्वज्ञान अशा अनेक विषयांवर चर्चा चाले; पण त्या सगळ्या चर्चाही प्रचंड कोरडेपणाच्या वातावरणात चालत असत. अगदी लहान मुलांशीसुद्धा प्रेमानं, लाडानं बोलायची पद्धत नसे. बाहेरून लोकांना बफे कुटुंबामधलं वातावरण एकदम चांगलं वाटत असे; पण लैलाला मात्र तिच्या मानसिक आजारांनी भंडावून सोडलं होतं. लैला आपला नवरा हॉवर्डसमोर एकदम शांत असली, तरी आपल्या मुलांवर मात्र ती मधूनच कुठलंही कारण नसताना प्रचंड भडके. त्यानंतर कित्येक तास शांत न होता, ती त्यांच्याशी जवळपास क्रूरपणे वागे. अशा परिस्थितीमध्ये आपण काय करायचं हे बिचाऱ्या वॉरनला आणि त्याच्या भावंडांना अजिबात कळत नसे. त्यामुळे ती सगळी मुलं निमूटपणे लैलाचा त्रागा सहन करत. लैला कामही भरपूर करे. पण त्याचबरोबर ती अनपेक्षितपणे वारंवार संतापेही. तासन्तास मुलांची खरडपट्टी काढून, त्यांना अत्यंत अपमानास्पद भाषेमध्ये हिणवून, त्यांच्या रडण्याची पर्वा न करता ती तावातावानं बोलतच राही. मुलांच्या पूर्वीच्या चुका, त्यांनी कधीच न केलेल्या चुका, जुने तसंच कित्येकदा काल्पनिक प्रसंग या सगळ्यांचा त्यात समावेश असे. वॉरन आणि

त्याची भावंडं आपल्या आईच्या या महाभयंकर वागण्यासंबंधी वाडेलांशी म्हणजे हॉवर्डशी बोलत नसत. हॉवर्डला हा सगळा प्रकार माहीत असायचा. कित्येकदा हॉवर्डच आपल्या मुलांना 'तुमची आई आता युद्ध सुरू करण्याच्या बेतात आहे.' अशा शब्दांमध्ये त्याचा इशारा द्यायचा. हॉवर्ड घरी असताना मात्र लैला कधीच आपल्या मुलांवर तुटून पडत नसल्यामुळे मुलांना त्याचा खूप आधार वाटायचा. लैलाच्या पोटी जन्मलेल्या तीन अपत्यांपैकी दोन मुलींमध्ये वॉरन दुसरा होता.

आर्थिक महामंदीचा विळखा आणखी वाढत चाललेला असतानाच दुसरीकडे त्या सुमारास ओमाहामधलं हवामानही विचित्र झालं होतं. दुष्काळानं थैमान माजवलेलं असतानाच १९३४ सालच्या उन्हाळ्यात तापमान थेट ४८ अंश सेल्सियसवर गेलं! लोक आपल्या घरांमध्ये झोपूसुद्धा शकायचे नाहीत. त्यामुळे ते उघड्यावर बागांमध्ये किंवा घराबाहेरच्या जागेत झोपायचे. वॉरन आपल्या घरातल्या दुसऱ्या मजल्यावरच्या खोलीत सगळ्या बाजूंनी ओल्या केलेल्या चादरींच्यामध्ये झोपायचा निष्फळ प्रयत्न करायचा. हे कमी म्हणून की काय त्या वर्षी प्रचंड मोठी टोळधाड आली. धान्यांपासून अनेक वस्तू फस्त करणारे हे टोळ नंतर एकमेकांनाही खायचे. आणि त्यांच्या जाडसर थरामुळे रस्त्यातून जाणाऱ्या वाहनचालकाला पुढचं काही दिसेनासं होत असे. प्रचंड वेगानं वादळं यायची आणि सगळीकडे खूप धूळ पसरवूनच थंडावायची.

दरम्यान आजूबाजूची आर्थिक परिस्थिती बिकट असूनसुद्धा आपल्या शेअर दलालीच्या व्यवसायात चांगली भरारी मारून हॉवर्ड बफेनं बरीच प्रगती साधली होती. त्यानं एक नवं घर बांधलं आणि ऐटदार मोटारगाडीही घेतली. तसंच रिपब्लिकन पक्षाच्या राजकारणातही तो हळूहळू सक्रिय होत होता. या काळात लैलाचा तरुण भाऊ अचानकपणे कर्करोगानं दगावला आणि तिच्या वडिलांना पक्षाघाताचा दुसरा भयानक झटका आला. तरीही लैलानं आपला संसार नेटानं सुरू ठेवला. त्यांच्या आर्थिक परिस्थितीमध्ये चांगल्या अर्थानं बदल झाले असले, तरी लैलानं आपल्या मुलांना नेहमीच काटकसरीची सवय लावली.

बालवाडीत जाणाऱ्या वॉरनला लहानपणापासून आकडयांविषयी प्रचंड आकर्षण होतं. वेळ मोजण्यामध्ये शक्य तितकी अचूकता यावी, म्हणून सेकंदांचाही वापर करता येतो, या संकल्पनेनं त्याला कित्येक दिवस अचंबित केलं होतं. त्यातूनच त्यानं खेळायच्या गोट्या वापरून आपल्या अंघोळीच्या टबमध्ये खेळता येण्यासारखा एक अतिशय सोपा खेळ तयार केला आणि तासन्तास तो त्यात रंगून जायचा. एका वेळी अनेक गोट्या पाण्याच्या दिशेनं सोडायच्या आणि त्यामधली कुठली गोटी सगळ्यात आधी पाण्याला स्पर्श करेल हे बघायचं, असा तो खेळ असायचा. वरवर हा खेळ अतिशय साधा वाटला, तरी अनेक शक्यतांपैकी नक्की कुठली शक्यता प्रत्यक्षात खरी ठरेल, याविषयीचे अंदाज बांधायची विचारसरणी नंतरच्या काळात यामधूनच आपल्याला साध्य होत गेल्याचे वॉरन सांगतो. तसंच कुठल्याही गोष्टीविषयी शक्य तितकी माहिती गोळा करून त्यामधून वेगवेगळ्या गोष्टींसंबंधीचे अंदाज बांधायची सवयही वॉरनला लागत गेली.

शाळेत जायला लागल्यावर आपल्या आईच्या भीतिदायक रागापासून आपली

दिवसभर सुटका झाल्याचा वॉरनला आनंद होत असे. तिथे त्याला नवे मित्र मिळाले. आपल्या आईपासून सुटका करून घेण्यासाठी वॉरन शेजारपाजारच्या मित्रांच्या घरी जास्त वेळ राहायचा प्रयत्न करे. त्या मित्रांच्या आई-वडिलांशीही तो राजकारणापासून अनेक विषयांवर गप्पा मारे. शाळा सुटली की, एका मित्राच्या घराच्या व्हरांड्यामध्ये बसून एका वहीमध्ये ही मुलं तिथून जाणाऱ्या प्रत्येक गाडीच्या लायसेन्स प्लेटवरचा क्रमांक टिपून घ्यायची. त्यातून कुठली अक्षरं आणि कुठले आकडे सगळ्यात जास्त वेळा सापडतात अशांसारख्या गोष्टींचा वॉरन अभ्यास करत असे. त्याच्या कुटुंबीयांना त्याच्या या छंदाचं कुतूहल वाटे; पण त्यांना वॉरन आणि त्याचा मित्र यांच्या या छंदामागचं खरं रहस्य माहीतच नव्हतं. या मित्राच्या घराजवळच एक बँक होती. कधी तिच्यावर दरोडा पडला, तर कुठकुठली वाहनं त्या काळात येऊन गेली ही माहिती आपण नाट्यमयरीत्या पोलिसांना पुरवू शकू असं वॉरन आणि त्याचा मित्र यांना वाटत होतं! लवकरच वॉरनला टपालाची तिकिटं तसंच नाणी गोळा करण्याचेही छंद लागले. याशिवाय वर्तमानपत्रांमध्ये तसंच बायबलमध्ये कुठली अक्षरं सगळ्यात जास्त वेळा आहेत, हे मोजायचा नादही त्याला लागला. तसंच शीतपेयांच्या वापरून टाकलेल्या बाटल्यांची बुचंही तो जमवत असे. रोज रात्री जेवण झाल्यावर वर्तमानपत्रांचे कागद रचून त्यावर ही बुचं वॉरन पसरायचा. त्यानंतर या बुचांची वर्गवारी करणं आणि प्रत्येक प्रकारची किती बुचं जमली आहेत, हे मोजणं हा आपला आवडता उद्योग तो करायचा. यातून कुठलं शीतपेय सगळ्यात जास्त लोकप्रिय असलं पाहिजे, याविषयीचे अंदाज तो बांधायचा. या सगळ्या कामातून त्याला खूप समाधान मिळायचं आणि शांत वाटायचं, हे सगळ्यात महत्त्वाचं होतं. काही काळानंतर वॉरनला १९३९ सालचा एक माहितीकोश मिळाला. त्याच्या वाचनामध्ये वॉरन आता तासन्तास गुंगून जाई. सगळ्या गावांची लोकसंख्या पाठ करणं, हा वॉरनचा त्यातही सगळ्यात आवडता उद्योग झाला. याच काळात काही वैद्यकीय अडचणींमुळे वॉरनचं अपेंडिक्स फुटण्यासारखी परिस्थिती निर्माण झाली होती; पण नशिबानं अगदी वेळेत ही गोष्ट लक्षात आल्यामुळे त्याच्यावर शस्त्रक्रिया करणं शक्य झालं आणि तो बचावला. तिथल्या नर्सला त्यानं 'मी आत्ता फारसा श्रीमंत नसलो, तरी एक दिवस प्रचंड श्रीमंत होणार आहे आणि तू माझा फोटो वर्तमानपत्रात छापून आल्यावर बघशीलच! ' असं सांगून टाकलं होतं. यानंतर वॉरनच्या आजोबांनी त्याला एकदा पाऊणतास चाललेल्या बेसबॉलच्या एका सामन्याला नेलं आणि बेसबॉलच्या सामन्यांची आकडेवारी असलेलं एक पुस्तक दिलं. ते बघून वॉरन हरखूनच गेला. त्यानं त्या पुस्तकामधली सगळी आकडेवारी तोंडपाठ करून टाकली.

आपल्या वयाच्या सहाव्या वर्षी वॉरनला छोटासा व्यवसाय करून बघायचं वेड लागलं. त्यामुळे त्यानं च्युईंगगम विकून थोडीफार कमाई केली. संध्याकाळी घरोघरी जाऊन वॉरन या च्युईंगगम्स विकत असे. त्यानंतर त्यानं कोकाकोलाच्या बाटल्याही विकून पाहिल्या. याशिवाय तो वर्तमानपत्रं टाकायचं कामही करे. एकदा वॉरन आणि त्याचा एक मित्र या दोघांनी मिळून जवळच्या एका गॉल्फ कोर्सच्या बाहेर गॉल्फचे चेंडू विकायचा उद्योग सुरू केल्यावर कुणीतरी पोलिसांकडे त्यांची तक्रार केली. त्यामुळे पोलिसांनी वॉरन आणि त्याचा मित्र यांना हा उद्योग बंद करायला तर लावलाच; शिवाय

वॉरनच्या पालकांनाही याविषयीची माहिती दिली. पण आपल्या मुलाच्या या उद्योगाविषयी त्यांना फारशी काळजी वाटली नाही. उलट तो इतरांपेक्षा काहीतरी वेगळं करतो आहे म्हणून त्यांना या गोष्टीचं कौतुकच वाटलं.

काही काळ उलटून गेल्यानंतर वॉरननं आपल्या वडिलांच्या शेअर दलालीच्या व्यवसायामध्ये रस घ्यायला सुरुवात केली. तो त्यांच्या कार्यालयात जाऊन बसे. तिथे वेगवेगळ्या शेअर्सच्या किमती इलेक्ट्रॉनिक पद्धतीनं एका पट्टीवर सरकत जायच्या. तिथेच वॉरनचे दोन चुलत आजोबा यायचे; त्यांचं एकमेकांशी कितीही वैर असलं, तरी ते शेजारी बसून शेअर्सविषयीची आपली परस्परविरोधी मतं व्यक्त करत राहायचे. वॉरन हे सगळं शांतपणे ऐकून घेत असे. या आजोबांची मतं आणि शेअर्सच्या किमती यांच्यामध्ये कसलाच संबंध नसल्याचं त्याच्या लवकरच लक्षात आलं. त्यामुळे शेअर्सच्या किमती नक्की कशामुळे आणि किती प्रमाणात बदलतात याविषयी अंदाज बांधण्यासाठी त्याचे प्रयत्न सुरू झाले. यातून कसला 'पॅटर्न' हाती लागतो का, हे शोधायचं त्यानं ठरवलं. वयाच्या अकराव्या वर्षी वॉरननं 'सिटीज सर्व्हिस ' या कंपनीचे तीन शेअर्स स्वत:साठी आणि तीन शेअर्स आपल्या बहिणीसाठी विकत घेतले; प्रत्येकी ३८.२५ डॉलर्सना विकत घेतलेल्या या शेअरची किंमत त्यानंतर घसरून २७ डॉलर्सवर आली. याप्रसंगी घाबरलेल्या वॉरननं हे शेअर्स न विकता त्यांची किंमत पुन्हा प्रत्येकी ४० डॉलर्सवर जाईपर्यंत वाट पाहिली आणि या किमतीवर नाममात्र नफा कमावून हे शेअर्स विकून टाकले. नंतर या शेअरची किंमत थेट २०२ डॉलर्सवर गेल्याचं वॉरनला हताशपणे बघावं लागलं. गुंतवणुकीच्या विश्वातला हा त्याला मिळालेला पहिला अनुभव होता.

यातून वॉरन तीन धडे शिकला. पहिला धडा म्हणजे, कुठलाही शेअर विकत घेण्यासाठी आपण किती पैसे खर्च केले आहेत; याकडे एका मर्यादेपलीकडे लक्ष देऊ नये. दुसरा धडा म्हणजे, थोडा नफा कमावण्याच्या नादात आपल्याकडचे चांगल्या कंपन्यांचे शेअर्स तडकाफडकी विकू नयेत. तिसरा धडा म्हणजे, इतर लोकांचे पैसे आपण गुंतवले आणि त्यात त्यांना नुकसान सोसावं लागलं, तर त्यांना हा मोठाच फटका असतो. त्यामुळे जोपर्यंत आपल्याला यशाची खात्री नसेल, तोपर्यंत आपण किमान इतरांचे पैसे तरी नक्कीच गुंतवू नयेत.

अगदी लहानपणीच वॉरननं लवकरात लवकर भरपूर पैसे कमावण्याचा ध्यास बाळगला होता. पण यामागे छानछोकीचं आयुष्य जगणं किंवा मौजमजा करणं, असे हेतू नव्हते. वॉरनला पैशांमधून आपलं स्वातंत्र्य कमवायचं होतं. आपल्या गाठीशी एकदा पुरेसे पैसे जमा झाले की, त्यानंतर आपल्याला पैसे कमावण्यासाठी काम करावं लागणार नाही, याची जाणीव झाली होती. हे स्वातंत्र्य त्याला शक्य तितक्या लवकर हवं होतं. कुणासाठी काम करत राहणं किंवा दुसऱ्या माणसांच्या तालावर नाचणं त्याला नको होतं.

१९२९ साली सुरू झालेल्या जागतिक महामंदीनंतरच्या अडचणींमधून मार्ग काढण्यासाठी राष्ट्रपती फ्रँकलिन रूझवेल्ट यानं उचललेल्या पावलांमुळे अमेरिकेमधली परिस्थिती बिघडत चालली आहे, असं अनेक उजव्या

विचारसरणीवाल्या लोकांचं मत होतं. त्यात अर्थातच वॉरनचा पिता हॉवर्ड बफे याचाही समावेश होता. त्यामुळे १९४२ साली अमेरिकन संसदेच्या 'हाउस ऑफ रिप्रेझेंटेटिव्हज' या सभागृहाच्या निवडणुकीसाठी रिपब्लिकन पक्षातर्फे उभं राहण्याचा निर्णय हॉवर्ड बफेनं घेतला. हे गाव डेमोक्रॅटिक विचारसरणीच्या गरीब आणि मध्यमवर्गीय लोकांनी भरलेलं असल्यामुळे हॉवर्ड बफे जिंकणं जवळपास अशक्यच होतं. तरी हॉवर्ड बफेनं गावामधल्या जवळपास प्रत्येक मतदाराची वैयक्तिक पातळीवर भेट घेण्याची करामत करून दाखवली आणि अत्यंत आश्चर्याची गोष्ट म्हणजे तो निवडून आला. खरं म्हणजे ही अत्यंत कौतुकास्पद आणि मानाची गोष्ट असली, तरी १२ वर्षं वय असलेल्या वॉरनला आपल्या वडिलांबरोबर ओमाहा गाव सोडून वॉशिंग्टनमध्ये जायच्या कल्पनेनं कससंच झालं. त्याला काहीही करून ओमाहामध्येच राहायचं होतं. त्यासाठी त्यानं अनेक नाटकं करून बघितली. त्यानंतर काही काळातच वॉरननं आपले आजोबा अर्न्स्ट यांना पत्र लिहून ओमाहामध्ये परत यायची आपली इच्छा असल्याचं कळवलं. नशिबानं त्यांनी वॉरनचं म्हणणं ऐकून त्याला आपल्याबरोबर काही महिने राहण्यासाठी बोलावून घेतलं. शिकण्याबरोबरच वॉरननं आजोबांच्या किराणामालाच्या दुकानात काम करायला सुरुवात केली. यामागे दुसरं एक कारणसुद्धा होतं. त्या वयातल्या नैसर्गिक भावनांनुसार वॉरनला एकापाठोपाठ एक अशा दोन मुली आवडल्या होत्या. पण त्या दोन्ही मुलींनी त्याला साफ उडवून लावलं. याचं नैराश्य घालवण्यासाठी वॉरनला आपण कशात तरी बुडून जावं असं वाटत होतं. त्यासाठी पैसे कमावणं हा चांगला मार्ग आहे, असं त्याला वाटायचं. दरम्यान अमेरिकेमधली आर्थिक परिस्थिती किती बिकट आहे, ही गोष्ट वॉरनच्या मनावर ठसवण्यासाठी त्याच्या आजोबांनी त्याला मिळणाऱ्या बेताच्या पगारातून दोन सेंट्स कापून घ्यायचं ठरवलं. वॉरनला त्याचं फारसं काही वाटलं नसलं, तरी दुकानातल्या भाज्यांच्या आणि फळांच्या वासानं त्याला नकोसं होत असे. आजोबा आपल्याला चांगलंच राबवून घेतात आणि त्याच्या मोबदल्यात आपल्याला काहीच पैसे देत नाहीत, असंही वॉरनला वाटत असे. त्यांच्या तावडीतून निसटण्यासाठी तो सतत धडपडत असे. अगदी फुटकळ कामं करावी लागत असल्यामुळे आपल्याला इथे काहीही शिकायला मिळत नाही, असंही त्याला सतत वाटत असे. तरीही वॉशिंग्टनपेक्षा हे बरं असं म्हणून तो स्वत:ची समजूत काढत असे.

वॉरन आपल्या आजोबांबरोबर राहत असताना काही मजाही घडायच्या. उदाहरणार्थ, अर्न्स्टनं त्या काळात How to Run a Grocery Store and a Few Things I Learned About Fishing या अत्यंत विचित्र नावाचं एक पुस्तक लिहायला घेतलं. ते नक्कीच 'बेस्टसेलर' ठरेल, अशी त्याला खात्री वाटायची. तसंच Gone With the Windसारखं पुस्तक कोण वाचणार, असंही अर्न्स्टचं मत होतं. त्यामुळे आपण लिहित असलेलं पुस्तकच सगळ्यांना खूप आवडेल, अशी त्याला खात्री वाटे. दररोज रात्री दुकानात वापरून झालेल्या हिशेबाच्या वह्यांच्या मागच्या कोऱ्या बाजूवर अर्न्स्टनं सांगितलेला पुस्तकाचा पुढचा भाग लिहून घ्यायची जबाबदारी वॉरनवर असे. हे काम करताना वॉरनला गंमत वाटायची; पण काही महिने उलटल्यावर मात्र त्याला आपल्या आई-वडिलांपाशी वॉशिंग्टनला परतावं लागलं. तिथे पोहोचल्यावर वैतागून त्यानं एकदा

घरातून पळून जायचाही प्रयत्न केला!

वॉशिंग्टनमध्ये मोठया जिद्दीनं वॉरननं वर्तमानपत्रांच्या वाटपांचा उद्योग सुरू केला. लवकरच त्याला ५०० वर्तमानपत्रं टाकण्याचं काम मिळालं. हे काम शक्य तितक्या वेगानं आणि चुका होऊ न देता व्हावं, यासाठी वॉरननं आपल्या कामात अनेक प्रकारच्या युक्त्या योजल्या. उन्हाळ्याच्या सुट्टीत आपल्या कुटुंबाबरोबर ओमाहामध्ये परत आलेला असताना त्यानं वर्तमानपत्रं वाटपाचं हे काम आपल्या एका मित्रावर सोपवलं होतं. या कामात चांगलं यश मिळाल्यामुळे वर्तमानपत्रांमध्ये त्यानं नियतकालिकांची भर टाकली. कधीकधी भाड्यानं घर घेतलेली माणसं बिल न देताच घर सोडून जायची आणि त्यामुळे वॉरनचं नुकसान व्हायचं. ते टाळण्यासाठी त्यानं वेगवेगळ्या इमारतींमध्ये लिफ्टमनचं काम करणाऱ्या मुलींना एक वर्तमानपत्र मोफत द्यायला सुरुवात केली. त्याच्या मोबदल्यात या मुली वॉरनला कोण घर सोडणार आहे, याविषयीची माहिती आधीच पुरवायच्या आणि त्याला त्या लोकांकडून आपलं बिल वसूल करता यायचं. १९४४ साली वॉरननं आपला पहिला 'इन्कम टॅक्स रिटर्न ' भरला. त्यासाठी त्यानं ७ डॉलर्सचा कर सरकारकडे भरला. त्या वेळी आपल्या व्यावसायिक खर्चामध्ये घड्याळ तसंच सायकल या गोष्टी दाखवून करात सूट मिळवली. आपल्या वयाच्या चौदाव्या वर्षापर्यंत वॉरननं १००० डॉलर्स जमवून दाखवले!

एकीकडे वॉरन असं यश मिळवत असला तरी दुसरीकडे १९४४च्या सुमाराला शिक्षणात आणि इतर बाबतींमध्ये वॉरननं चांगलेच 'दिवे' लावले होते. त्याला परीक्षांमध्ये चांगले गुण तर मिळेनातच; पण काही मित्रांच्या संगतीत तो चक्क भुरट्या चोऱ्या करायला लागला होता. खेळाचं साहित्य विकणाऱ्या एका दुकानातून वॉरन आणि त्याचे काही मित्र बरेच दिवस गॉल्फ खेळासाठी लागणारं साहित्य चोरायचे. ते स्वत: गॉल्फ खेळायचेही नाहीत; तसंच ते त्याचा काही उपयोग करायचे नाहीत, पण निव्वळ मजा म्हणून हे प्रकार सुरू होते. इतकी वर्षं शहाण्या मुलासारख्या वागणाऱ्या वॉरनला काय झालं, हे त्याच्या घरच्या मंडळींना समजेना. हा सगळा प्रकार त्यांना अविश्वसनीय वाटत होता. तरीही त्यांनी त्याला पाठिंबा दिला. वॉरनच्या शिक्षकांनी मात्र हा मुलगा वाया गेला असल्याचं मत व्यक्त करून टाकलं. पण अशा वेळी आपल्या पाठीशी उभे राहणारे आई-वडील आपल्याला मिळाल्याचा आयुष्यामध्ये खूप उपयोग झाला, असं मत वॉरननं नंतर व्यक्त केलं. वॉरनमध्ये कसलीच सुधारणा न दिसल्यावर त्याच्या वडिलांनी त्याला शांतपणे आपल्या वागण्यात आणि शालेय कामगिरीमध्ये सुधारणा करायला सांगितलं. या 'पराक्रमांपोटी' वॉरन त्याच्यामधली सगळी क्षमता वाया घालवत असल्यामुळे आपल्याला निराश वाटतं, असं ते कुठलाही त्रागा न करता म्हणाले होते. त्यानंतरही वॉरनमध्ये सुधारणा झाली नाहीतर त्याचं वर्तमानपत्र वाटपाचं काम बंद करायचं असं त्यांनी ठरवलं होतं. त्यामुळे मात्र वॉरनला खूप वाईट वाटलं. आपल्या वडिलांची मान खाली जावी असं कृत्य आपल्या हातून घडलं असल्याची बोच त्याला लागली आणि त्यानं जिद्दीनं आपल्यात बदल करून दाखवायचा निर्धारच स्वत:च्या मनाशी केला.

या दरम्यान दुसऱ्या महायुद्धाचा शेवट जवळ आला होता. अमेरिकेनं

‘हिरोशिमा’ आणि ‘नागासाकी ’ या जपानी शहरांवर अणूबॉम्ब टाकून ती बोचेराख करून टाकली होती. वर्तमानपत्रं वाटपाच्या व्यवसायात चांगलं यश कमावलेल्या वॉरनकडे २००० डॉलर्स जमले होते. त्यांपैकी १२५० डॉलर्स वापरून एक छोटं शेत विकत घ्यायची परवानगी त्याला त्याच्या वडिलांनी दिली. त्यामुळे वॉरन आता शेतमालकाची ऐट दाखवत असे! या काळात वॉरननं एक-दोन उचापती करून पैसे कमावले. त्यामधला पहिला उद्योग ‘पिनबॉल’ म्हणून ओळखल्या जाणाऱ्या खेळाच्या यंत्रासंबंधीचा होता. या खेळाची ‘सेकंडहँड’ यंत्रं वॉरननं आपल्या मित्राच्या साहाय्यानं एका भंगार-वस्तूंच्या दुकानातून प्रत्येकी २५ डॉलर्सना मिळवली आणि ती केशकर्तनालयामध्ये बसवली. लोक तिथे नुसती वाट न बघता हा खेळ खेळायचे. त्यासाठी या यंत्रामध्ये आधी नाणी सरकवावी लागत. त्यातून मिळणारं उत्पन्न वॉरन केशकर्तनालयाच्या मालकाबरोबर निम्मं वाटून घेई. दुसरा उद्योग म्हणजे रेसकोर्सवर लोक ठरावीक घोड्यावर पैसे लावायचे आणि आपला घोडा पहिला आला नाही, असं लक्षात आल्यावर आपलं तिकीट तिथेच फेकून निघून जायचे; पण खरं म्हणजे फक्त शर्यत जिंकलेल्या घोड्यासाठीच बक्षीस होतं असं नाही. दुसऱ्या आणि तिसऱ्या क्रमांकांच्या घोड्यांनाही बक्षीस मिळत असे. त्याकडे बहुतेक लोकांचं दुर्लक्ष व्हायचं. त्यामुळे वॉरन आणि त्याचे मित्र फेकून दिलेली सगळी तिकिटं गोळा करायचे आणि संबंधित घोडे दुसऱ्या किंवा तिसऱ्या क्रमांकावर आले असतील, तर त्यासाठीचे पैसे वसूल करायचे! या कामासाठी लहान मुलांना प्रवेश दिला जात नसल्यामुळे बफेनं एका ओळखीच्या बाईला आपल्याला मदत करायला भरीस पाडलं होतं.

हे सुरू असताना १९४७ सालच्या जून महिन्यात वॉरननं आपलं पदवीपूर्वीच्या टप्प्यापर्यंतचं शिक्षण पूर्ण केलं. फिलाडेल्फियामधल्या व्हार्टनमधल्या अर्थशास्त्रासाठीच्या महाविद्यालयात त्यानं पदवीचं तसंच पुढचं शिक्षण घ्यावं, अशी सूचना त्याला त्याच्या वडिलांनी केली. पण आणखी शिकणं म्हणजे आपला वेळ वाया घालवणं असल्याचं मत वॉरननं व्यक्त केलं. उलट आत्तापर्यंत आपण सहा लाख वर्तमानपत्रांचं वितरण करून ५,००० डॉलर्स कमावले असून व्यवसायासंबंधीची किमान १०० पुस्तकं वाचलेली असल्यामुळे आपल्याला आणखी शिक्षणाची गरज नसल्याचं त्यानं आपल्या वडिलांना सांगितलं. त्यावर अजून तो १७ वर्षांचासुद्धा नसल्याची आठवण त्याला त्याच्या वडिलांनी करून दिली. शेवटी नाइलाजानं वॉरन व्हार्टनला रवाना झाला; पण प्रत्यक्षात त्याचंच म्हणणं खरं ठरलं. व्हार्टनचं नाव चांगलं असलं, तरी तिथल्या अभ्यासक्रमामध्ये फारसा दम नव्हता. त्यामुळे आपल्या प्राध्यापकांपेक्षा आपल्यालाच जास्त माहीत असल्याचं मत वॉरेन बफेनं व्यक्त केलं. इथून पुढच्या आयुष्यात म्हणूनच त्याला ‘बिझिनेस स्कूल ’ या संकल्पनेविषयी चीड निर्माण झाली. आपण इथे अभ्यास न करताच आरामात चांगले गुण मिळवू शकू या आत्मविश्वासापोटी वॉरन आता आपला बराच वेळ फिलाडेल्फियामधल्या एका शेअर दलालाच्या कार्यालयातच घालवत असे. अजूनही कुठल्या कंपन्यांचे शेअर्स विकत घ्यायचे, या संदर्भात त्याच्या मनात गोंधळच होते.

मुलींबरोबर फिरायला मिळावं म्हणून बहुतेक सगळी मुलं धडपडत असताना

वॉरनला मात्र मुलींमध्ये आजेबात रस नसे. तसंच तो झकपक राहण्याचाही शौकीन नव्हता. त्याला मित्रमंडळींमध्ये मिसळून गप्पा मारत बसायला आवडत नसे. इतकंच नव्हे, तर जेव्हा त्याचे मित्र वयोमानानुसार मुली तसंच त्या वयातले वेगवेगळे अनुभव यांच्याविषयीच्या गप्पा आणि हास्यविनोद करायला लागायचे तेव्हा लाजून लालेलाल झालेला वॉरन जमिनीकडे बघत राहायचा. शनिवार-रविवार विद्यार्थी पार्ट्यांमध्ये गुंतलेले असायचे. बहुतेक सगळी मुलं एखादी मुलगी गटवण्याच्या मागे असताना वॉरन मात्र शांतपणे काही जणांना राजकारण, अर्थकारण यांच्याविषयीची माहिती देत असायचा. बघताबघता त्याच्याभोवती १५-२० जणांचा घोळका जमलेला असायचा. वॉरनच्या विलक्षण बुद्धीची आता त्याच्या मित्रांना पुरेपूर ओळख झाली होती. कारण काहीही वाचलं की, त्यानंतर जवळपास न अडळखता त्यामधलं सगळं त्याला सांगता येई. तसंच वर्गामध्ये एखादा नवखा शिक्षक चाचरत कुठल्याही प्रश्नाचं उत्तर पाठ्यपुस्तकातून जसंच्या तसं सांगायचा प्रयत्न करायचा तेव्हा त्याचा केविलवाणा प्रयत्न हाणून पाडण्यासाठी वॉरन मधूनच 'सर, मध्ये एक स्वल्पविराम विसरलात! ' असं सांगून वर्गामध्ये हास्याची लकेर पसरवायचा.

व्हार्टनमध्ये वॉरनचा 'रूममेट' म्हणजे त्याच्याहून ४-५ वर्षांनी मोठा असलेला आणि लष्करी शिस्तीचा भोक्ता असलेला त्यांच्या ओळखीच्या कुटुंबामधला एक मुलगा होता. त्याच्या कडक शिस्तीपुढे वॉरनचा गबाळेपणा आणि बालिशपणा म्हणजे बेशिस्तीचा एक परिपाठच होता. पहिल्याच दिवशी हा मुलगा सकाळी झोपेतून उठला तेव्हा त्याला वॉरन कॉलेजला गेल्याचं लक्षात आलं. त्याआधी वॉरननं बाथरूमची पूर्ण वाट लावली होती. सगळीकडे पाणी, वस्तू, टॉवेल्स असं पसरलेलं दिसत होतं. त्यामुळे या मुलानं संध्याकाळी वॉरनची कानउघाडणी केली. त्यावर वॉरननं लगेच माफी मागून असा प्रकार परत होणार नाही, असं आश्वासन दिलं; पण पुढचे तीन दिवस हा प्रकार अगदी पहिल्या दिवसासारखाच घडल्यावर त्या मुलानं वॉरनला शिस्त लावायचा नाद सोडून दिला. तसंच या मुलाला खोलीत अभ्यास करायचा असताना वॉरन मस्तपैकी गाणी लावे. वॉरननं आपली पाठ्यपुस्तकं वर्षाच्या अगदी सुरुवातीलाच फुटकळ मासिकांचा एखादा गठ्ठा चाळावा, अशा सहजतेनं चाळून ती एका कोपऱ्यात सरकवून टाकली होती. आता त्याच्या गाण्यांमुळे त्याचा 'रूममेट' पार वैतागून गेला. या आठवणी सांगताना 'मी माझ्या वयाच्या मानानं खूप लहान असल्यासारखा वागायचो; हे खरंच! ' असं वॉरन म्हणाला होता. परिपक्वता नावाची गोष्टच त्याच्यात दिसत नसे. इतर सगळी मुलं एकदम व्यवस्थितपणे राहायची. वॉरनचा अवतार मात्र अत्यंत गबाळा असे. शेवटी वैतागून त्यानं व्हार्टनमधून पळ काढला आणि तो नेब्रास्कामध्ये परतला. तिथे महाविद्यालयीन शिक्षण घ्यायचा आव त्यानं आणला असला, तरी त्याचं सगळं लक्ष आपल्या जुन्या व्यवसायाकडे म्हणजे वर्तमानपत्रांच्या वितरणाकडेच होतं.

नेब्रास्कामधलं शिक्षण पूर्ण केल्यावर वॉरनला आपण आपलं पदवीचं शिक्षण हार्वर्ड विद्यापीठातून करावं, असं वाटायला लागलं. त्यामागची दोन कारणं होती, तिथे आपल्याला खूप काही शिकायला मिळेल, तसंच हार्वर्डचं नाव मोठं असल्यामुळे आपल्याला पुढच्या आयुष्यात त्याचा फायदा होईल, असं त्याला वाटत होतं. पण

त्यासाठीच्या मुलाखतीत वॉरन अपयशी ठरल्यामुळे त्याची ही संधी हुकली. आपल्याला हार्वर्डमध्ये नक्कीच प्रवेश मिळेल, अशी खात्री त्याला वाटत असल्यामुळे घडलेल्या प्रकारानंतर त्याला खूप नैराश्य आलं. पण त्यातून सावरून आपण दुसऱ्या एखाद्या 'बिझिनेस स्कूल'मध्ये प्रवेश मिळवला पाहिजे, असं त्याला वाटायला लागलं.

बेंजामिन ग्रॅहॅमनं लिहिलेलं The Intelligent Investor नावाचं शेअरबाजारामधल्या गुंतवणुकीसंबंधीचं पुस्तक या काळात वॉरननं वाचलं. या पुस्तकामुळे तो एकदम भारावून गेला. हे पुस्तक म्हणजे ग्रॅहॅम आणि डेव्हिड डॉड यांनी आधी लिहिलेल्या Security Analysis या पुस्तकाची सुलभ आवृत्ती होती. ते मूळ पुस्तकसुद्धा वॉरननं वाचलं होतं. गुंतवणुकीच्या इतिहासामध्ये प्रथमच शेअर्समध्ये यशस्वी ठरणारी गुंतवणूक करणं ही जादू नसते, तर त्यामागे विशिष्ट असं एक तर्कशास्त्र असतं, असं ग्रॅहॅमनं सांगितलं होतं. त्यामुळे त्याच्या पुस्तकांवर सर्वसामान्य वाचकांपासून तज्ज्ञांपर्यंत सगळ्या प्रकारच्या लोकांच्या उड्या पडल्या होत्या. साहजिकच ग्रॅहॅमला भेटायची संधी मिळाली, तर ती सोडायची नाही, असं वॉरननं ठरवलं होतं. त्यामुळे न्यू यॉर्कच्या कोलंबिया विद्यापीठात ग्रॅहॅम तसंच डेव्हिड डॉड हे दोघंही शिकवायला आहेत, हे समजल्यावर वॉरननं तिथे शिकण्यासाठी प्रवेश मिळवण्यासाठी खूप धडपड केली. खरं म्हणजे प्रवेशअर्ज दाखल करायची मुदत संपलेली असूनसुद्धा अगदी नशिबानं १९५० सालच्या ऑगस्ट महिन्यात वॉरनला कोलंबियामध्ये मुलाखतीशिवायच प्रवेश मिळाला. साहजिकच त्याच्या आनंदाला पारावारच उरला नाही.

वॉरन बफेच्या गुंतवणुकीमधल्या ऐतिहासिक कारकिर्दीची ही सुरुवात असणार होती!

बेंजामिन ग्रॅहॅमचा प्रभाव

बेंजामिन ग्रॅहॅमचं नाव गुंतवणुकीच्या विश्वात अमर झालं आहे. १८९४ साली लंडनमध्ये ग्रॅहॅमचा जन्म झाला. जन्माच्या वेळी बेंजामिन ग्रॅहॅमचं नाव बेंजामिन ग्रॉसबॉम असं होतं; पण ग्रॉसबॉम हे आडनाव जर्मन वाटत असल्यामुळे पहिल्या महायुद्धाच्या काळात ते बदलून 'ग्रॅहॅम ' असं करण्यात आलं. ग्रॅहॅम एक वर्षाचा असताना त्याच्या आई- वडिलांनी लंडनहून अमेरिकेत स्थायिक व्हायचं ठरवलं. लवकरच ग्रॅहॅमच्या वडिलांचं निधन झालं. सरकारी शाळेत शिक्षण पूर्ण झाल्यानंतरच्या काळात दिवसा काम करून रात्री कोलंबिया विद्यापीठात शिकून आपला वेळ सत्कारणी लावायचे प्रयत्न ग्रॅहॅमनं केले. १९०७ सालच्या शेअरबाजारामधल्या एका मंदीच्या झपाट्यात त्याच्या आईनं वाचवलेले पैसे नष्ट झाले. ग्रॅहॅमच्या दृष्टीनं शेअरबाजाराचा हा पहिला आणि तितकाच खराब अनुभव होता.

लहानपणी ग्रॅहॅमला साहित्यामध्ये रस होता. खरं म्हणजे ग्रॅहॅमला आपली कारकिर्द शिक्षणक्षेत्रात घडवायची होती; पण त्याच्या विद्यापीठामधल्या डीनला मात्र ग्रॅहॅमसारख्या चाणाक्ष माणसानं व्यवसायामध्ये पडावं असं वाटे. तसंच शेअरबाजाराशी काही कारणानं संबंध आल्यावर ग्रॅहॅमला त्याविषयी विलक्षण आकर्षण वाटायला लागलं होतं. त्यामुळे १९१४ साली कोलंबिया विद्यापीठामधून आपलं पदवीचं शिक्षण पूर्ण केल्यावर ग्रॅहॅमनं 'वॉल स्ट्रीट 'वरच आपलं आयुष्य घडवायचं ठरवलं. सुरुवातीला साहाय्यक म्हणून काम करण्यासाठी ग्रॅहॅमला दर आठवड्याला १२ डॉलर्सचा मोबदला मिळत असे. ग्रॅहॅम शेअरबाजारात शेअर्सच्या किमती फळ्यावर लिहिणं, लोकांनी विकत घेतलेल्या किंवा विकलेल्या शेअर्सच्या व्यवहारांमध्ये मदत करणं वगैरे कामं करत असे. त्यातूनच शेअर्स आणि बाँड्स यांच्या योग्य किमती कशा ठरवायच्या हे ग्रॅहॅमला कळायला लागलं. बाँड्सच्या किमतींच्या बाबतीमध्ये ग्रॅहॅमनं इतकं चातुर्य दाखवलं की, त्याच्या साहेबानं खूश होऊन लगेचच ग्रॅहॅमला बढती दिली आणि त्याचा पगार दुप्पट करून टाकला!

त्या काळात कुठल्याही कंपनीच्या शेअरची किंमत योग्य आहे की नाही, हे ठरवण्यासाठी खात्रीलायक प्रकारची पद्धत नव्हती. त्यासाठी कसलीच समीकरणं वगैरे मांडली जात नसत. फक्त एखादी कंपनी दर वर्षी 'डिव्हिडंड' देईल का, यावरच त्या कंपनीचे शेअर्स खरेदी करण्याचा निर्णय घेतला जाई. 'डिव्हिडंड' म्हणजे कंपनीला झालेल्या नफ्यातून ठरावीक हिस्सा कंपनीच्या शेअरधारकांना व्याजासारखा परत

करणं, असं आपण ढोबळमानानं म्हणू शकतो. ग्रॅहॅमला मात्र हो पद्धत आवडलो नाहो. कुठल्याही कंपनीच्या आर्थिक ताळेबंदाचा सखोल अभ्यास करूनच त्या कंपनीचे शेअर्स विकत घ्यावेत का नाही, हे ठरवलं पाहिजे असं त्याला वाटे. खरं म्हणजे यातूनच अनेक चांगल्या पण लोकांना माहीत नसलेल्या कंपन्यांचे शेअर्सही स्वस्तात विकत घेणं शक्य होईल, असं ग्रॅहॅमचं मत बनलं. १९२० सालापर्यंत आपल्या कौशल्याच्या जोरावर त्यानं व्यवसायातला भागीदार होण्यापर्यंतची मजल मारली. काही वर्षांमध्येच ग्रॅहॅम आपल्या कंपनीकडे गुंतवणुकीसाठी पैसे आणून देणाऱ्या ग्राहकांची खूपशी रक्कम गुंतवायची जबाबदारी सांभाळायला लागला. १९२८ सालाच्या सुमाराला तर त्यानं एका फंडाची जबाबदारी पूर्णपणे स्वीकारली. अनेक प्रतिष्ठित लोकांना गुंतवणुकीशी संबंधित असलेले सल्ले तो द्यायला लागला. याच काळामध्ये त्याला शेअर्सच्या किमतींशी संबंधित असलेला एक वेगळाच अनुभव आला.

डिव्हिडंड

अगदी ढोबळमानानं सांगायचं, तर 'डिव्हिडंड' हा व्याजासारखा परतावा असतो; पण अर्थातच तो तितकासा सरळ नसतो. एखाद्या कंपनीला सगळे खर्च वगळून आणि सगळी देणी देऊन झाल्यावर वर्षाअखेर जो नफा होतो तो नफा ही कंपनी पूर्णपणे शेअरधारकांमध्ये वाटून टाकू शकते किंवा त्यामधली काही रक्कम आपल्या कामकाजाच्या विस्तारासाठी राखून ठेवून उरलेला नफा शेअरधारकांमध्ये वाटू शकते. उदाहरणार्थ एखाद्या कंपनीला वर्षाअखेर १०० रुपयांचा नफा झाला आणि त्यामधले ५० रुपये तिनं आपल्या भविष्यातल्या योजनांसाठी राखून ठेवले, तर ५० रुपये डिव्हिडंड म्हणून वाटायला उरतील. आता समजा या कंपनीचे एकूण २५ शेअर्स बाजारात असतील, तर गुंतवणूकदारांना प्रति शेअर दोन रुपये डिव्हिडंड मिळेल असं आपण म्हणू शकतो. साहजिकच जितका जास्त डिव्हिडंड असेल, तितके गुंतवणूकदार जास्त खूश असतात.

त्या काळच्या पद्धतीनुसार कंपन्यांना आपल्या कामकाजाचा तपशील सादर करताना त्यासंबंधीची पूर्ण माहिती न छापता त्रोटक स्वरूपाची माहिती छापणं पुरत असे. त्यामुळे काही कंपन्या याचा गैरवापर करून आपल्या व्यवसायासंबंधीची तसंच त्यातून मिळणारं उत्पन्न, नफा, तोटा यांच्या संदर्भातली पुरेशी माहिती द्यायचं टाळत. फक्त आपल्याला सोयीची असलेली माहितीच काही कंपन्या द्यायच्या. 'कन्सॉलिडेटेड एडिसन' ही अशीच एक कंपनी होती. ती गुंतवणूकदारांना वारंवार भरपूर डिव्हिडंड द्यायची. साहजिकच लोकांना या कंपनीमध्ये खूप दम आहे, असं वाटायचं. कंपनीचं उत्पन्न आणि तिला होत असलेला फायदा यांची आकडेवारी खरं म्हणजे खूप जास्त आहे आणि त्यामधला काही हिस्साच कंपनी डिव्हिडंडच्या रूपानं गुंतवणूकदारांना लाभ म्हणून देत असल्याचं वातावरण यामधून निर्माण झालं. पण ग्रॅहॅमला मात्र यात काहीतरी काळंबेरं आहे, असं वाटत होतं. त्यामुळे त्यानं या कंपनीची पाळंमुळं खणून काढायचं ठरवलं. अशा सगळ्या कंपन्यांची अस्सल आणि पूर्ण आकडेवारी असलेली कागदपत्रं ज्या ठिकाणी साठवली जात, अशा ठिकाणी ग्रॅहॅम गेला. खूप कष्ट घेऊन

ग्रॅहॅमनं या कंपनीचा सगळा कागदपत्रं मिळवला. त्यातून मिळालेल्या माहितीनं ग्रॅहॅमची भीती खरी ठरवली. 'कन्सॉलिडेटेड एडिसन'ला मिळणारं उत्पन्न यथातथाच होतं. साहजिकच तिचा नफाही नावापुरताच होता. पण आपल्या कंपनीच्या शेअरची किंमत पडू नये म्हणून कंपनीचे अधिकारी आपल्याला होत असलेल्या नफ्याच्या जवळपास सगळाच हिस्सा डिव्हिडंड म्हणून गुंतवणूकदारांना वाटत होते. ग्रॅहॅमनं या प्रकरणाचा तपास करून 'कन्सॉलिडेटेड एडिसन' कंपनीचा लेखाजोखा मांडणारा एक धक्कादायक अहवाल प्रसिद्ध केला. तो वाचल्यावर एका अनुभवी शेअरदलालानं 'तरुण माणसा... तुझ्यासारखी मंडळीच एके दिवशी या व्यवसायाची वाट लावणार आहेत, हे नक्की..!' या शब्दांमध्ये ग्रॅहॅमची हळू आवाजात खरडपट्टी काढली. अर्थातच ग्रॅहॅम नव्हे, तर त्याला असं म्हणणारा शेअरदलाल आणि त्याच्यासारख्या इतर मंडळींनीच त्यांच्या व्यवसायाची वाट लावली. कारण लवकरच जेव्हा शेअरबाजारात तयार झालेला फुगा फुटला तेव्हा कुठलाही अभ्यास न करता उगीचच शेअर्सच्या किमती कृत्रिमरीत्या फुगवणाऱ्या कंपन्यांच्या आणि त्यांना या कामात मदत करणाऱ्या शेअरदलालांच्या चुकाच त्याला कारणीभूत ठरल्या.

१९२०च्या दशकात ग्रॅहॅमनं आपली गुंतवणुकीशी संबंधित असलेली तत्त्वं वापरून भरपूर नफा कमावला; पण त्यानंतर १९२९ सालच्या आर्थिक महामंदीच्या सुरुवातीला शेअर्सच्या किमती कमालीच्या घसरल्यावर ग्रॅहॅमनं मोठ्या प्रमाणावर केलेल्या खरेदीत त्याचं नुकसान झालं. कारण शेअर्सच्या किमती खूप घसरल्या असल्या तरी त्या परत वर यायला खूप वेळ लागला. पण म्हणून शेअरबाजारावरचा ग्रॅहॅमचा विश्वास ढळला नाही. उलट शेअर्सचा नीट अभ्यास करून शेअरबाजारात केलेल्या गुंतवणुकीतून फायदा कमावणं शक्य आहे, हे ग्रॅहॅमचं मत कायम राहिलं. १९३०च्या दशकामध्ये शेअर्सच्या किमती तळाला गेलेल्या असताना त्या खूपच कमी आहेत अशी ग्रॅहॅमला खात्री वाटत होती. त्यामुळे ग्रॅहॅमनं या काळात अमेरिकन कंपन्यांच्या व्यवसायाच्या वाढीच्या मानानं आणि त्यांच्या भविष्यातल्या उत्पन्नाच्या मानानं शेअर्सच्या किमती कमालीच्या घसरलेल्या आहेत आणि म्हणूनच लोकांनी हे शेअर्स खरेदी केले पाहिजेत, असं मत मांडणारे तीन लेख 'फोर्ब्ज' मासिकात लिहिले. तोपर्यंत ग्रॅहॅमनं स्वत:ची एक गुंतवणूक कंपनी सुरू केली. त्यात जेरोम नॉर्मन नावाच्या त्याच्या पूर्वीच्या ग्राहकाच्या भावानं भागीदारी स्वीकारली होती.

तोपर्यंत एखाद्या कंपनीच्या शेअरची खरी किंमत काढायची, तर त्यासाठी लोक त्या कंपनीची मालमत्ता वजा त्या कंपनीची देणी यांचा हिशेब लावायचे. त्यानंतर त्या आकड्याला त्या कंपनीच्या बाजारात असलेल्या शेअर्सच्या संख्येनं भागायचे. यावरून कंपनीच्या एका शेअरची किंमत ते ठरवायचे. अगदी सोपं उदाहरण म्हणजे समजा एका कंपनीची मालमत्ता १०० रुपये आणि तिची देणी ५० रुपये आहेत असं समजू. या कंपनीनं आपले १० शेअर्स विकायला काढले, तर अशा एका शेअरची किंमत १०० वजा ५० भागिले १० म्हणजे ५ रुपये असेल, असं मानलं जायचं. प्रत्यक्षात त्या शेअरची बाजारातली किंमत अर्थातच गुंतवणूकदारांच्या खरेदी-विक्रीच्या माऱ्यानुसार त्याहून कमी किंवा जास्त असू शके. ग्रॅहॅमनं मात्र ही संकल्पना मोडीत काढली. कुठल्याही

कंपनीच्या शेअरची किंमत काढण्यासाठी नवा हिशेब त्यानं मांडला. त्यानुसार कुठल्याही कंपनीच्या शेअरची किंमत ठरवताना त्या कंपनीची सध्याची मालमत्ता, तिचं सध्याचं उत्पन्न, तिनं घेतलेली कर्जं, तिचे खर्च आणि तिची भविष्यातली कामगिरी अशा बऱ्याच वेगवेगळ्या प्रकारच्या गोष्टी विचारात घ्याव्या लागतील, असं मत ग्रॅहॅमनं व्यक्त केलं.

ग्रॅहॅमला निव्वळ संपत्ती गोळा करण्यात रस नव्हता. त्यानं ग्रीक, स्पॅनिश, लॅटिन आणि जर्मन भाषा शिकून घेतल्या. गणितामधली त्याची गोडीसुद्धा कधीच कमी झाली नाही. गुंतवणूक सल्लागार म्हणून काम करत असताना कोलंबिया विद्यापीठामध्ये २८ वर्षं ग्रॅहॅम शेअर्सच्या भावांसंबधीचा आणि त्या संदर्भातल्या इतर गोष्टींचा एक अभ्यासक्रम शिकवत असे. ग्रॅहॅम त्याच्या विद्यार्थ्यांमध्ये चांगलाच लोकप्रिय होता. अर्थातच या विद्यार्थ्यांपैकी सगळ्यात गाजलेला आणि यशस्वी ठरलेला विद्यार्थी म्हणजे अतिशय चाणाक्षपणे गुंतवणूक करून अब्जाधीश झालेला वॉरेन बफे हा होता. अर्थात ग्रॅहॅमच्या आधी पहिल्या सत्रात बफेला शिकवायला डॉड होता.

सुरुवातीला डॉडनं शिकवायला आरंभ करताच बफेनं Security Analysis या आपल्या ७००-८०० पानी पुस्तकाची पारायणं केली, असल्याचं डॉडच्या लक्षात आलं. कारण डॉडनं या पुस्तकामधल्या संकल्पनांविषयी किंवा त्यामधल्या काही उदाहरणांविषयी बोलायचा नुसता अवकाश की लगेचच बफे त्याविषयी खूप बोलायला लागायचा. खुद्द डॉडपेक्षाही बफेलाच हे पुस्तक जास्त माहीत असावं अशी परिस्थिती होती! साहजिकच आपल्या पुस्तकाचा इतक्या खोलात जाऊन बफेनं अभ्यास केला आहे, हे कळताच डॉड खूप खूश झाला. डॉडनं बफेला आपल्या घरी जेवायला यायचं आमंत्रण दिलं. तिथे आपल्या मनोरुग्ण बायकोची खूप मनापासून काळजी घेणाऱ्या डॉडचं दुसरं रूप बघून बफेला तो अजूनच भावला.

'गाईको ' नावाच्या एका वाहनांच्या विमा कंपनीविषयी वॉरनला समजताच त्याला तिच्याविषयी विलक्षण कुतूहल वाटायला लागलं. कारण या कंपनीच्या अध्यक्षपदी बेंजामिन ग्रॅहॅम होता आणि या कंपनीची ५५ टक्के मालकी ग्रॅहॅम आणि त्याचा सहकारी न्यूमन यांच्याकडे होती. या विमा कंपनीचं वैशिष्ट्य म्हणजे ती फक्त सरकारी कर्मचाऱ्यांचे विमे उतरवायची आणि आपला खर्च कमी करण्यासाठी विमा एजंट न नेमता टपालानंच सगळा व्यवहार करायची. सरकारी कर्मचाऱ्यांचं उत्पन्न बऱ्यापैकी निश्चित असल्यामुळे आणि त्यांच्याकडून विमा कंपनीला इतर लोकांच्या मानानं कमी प्रमाणात फसवणूक होण्याची अपेक्षा असल्यामुळे गाईकोचा व्यवसाय अगदीच सुरक्षित होता. या कंपनीविषयी जाणून घेण्यासाठी एका शनिवारी सकाळी बफे वॉशिंग्टनला जाणाऱ्या रेल्वेत शिरला. शनिवार असल्यामुळे गाईको कंपनीच्या कार्यालयात सुरक्षारक्षक वगळता दुसरं कुणीच दिसत नव्हतं. तेव्हा 'गाईको कंपनीमध्ये काम करणाऱ्या एखाद्या कर्मचाऱ्याला आपल्याला भेटता येईल का ? ' असं त्या रखवालदाराला बफेनं अत्यंत नम्रपणे विचारलं. त्या रखवालदाराला बफेची दया आली, त्यानं त्या दिवशी कार्यालयात येऊन काम करत बसलेल्या गाईको कंपनीच्या वित्त खात्याच्या उपाध्यक्षाकडे बफेला नेलं. आपण बेंजामिन ग्रॅहॅमचा विद्यार्थी

असल्याचं बफेनं रखवालदाराकरवी कळवल्यामुळे त्याची भेट घ्यायला हा उपाध्यक्ष लगेच तयार झाला. पाचेक मिनिटांत बफेला कटवावं, असं त्या उपाध्यक्षानं मनाशी ठरवलं होतं. पण बफेनं ज्या प्रकारचे प्रश्न विचारले, त्यामुळे हा उपाध्यक्ष भलताच प्रभावित झाला आणि त्यानं बफेच्या सगळ्या प्रश्नांना उत्तरं देता-देता स्वत:च बफेला प्रश्न विचारायला सुरुवात केली! कितीतरी तास ते दोघं बोलतच राहिले. या संभाषणातून बफेला विम्याच्या संकल्पनेविषयी आणि त्या संदर्भातल्या व्यवसायाविषयी खूप काही शिकायला मिळालं. खरं म्हणजे पूर्वी एकदा बफेनं विमा उद्योगाशी संबंधित असलेल्या आकडेवारीचं पृथक्करण करण्याचं काम करण्यातच आपली कारकिर्द घडवायचा विचारही केला होता. पण नंतर पैसे कमावण्याच्या खुळानं त्यावर मात केली.

गाईकोशी संबंधित असलेली माहिती गोळा केल्यामुळे बफेच्या ज्ञानात खूप महत्त्वाची भर पडली. गाईको कंपनी आपला विमा शक्य तितक्या जास्त लोकांनी घ्यावा यासाठी आपल्या विमा योजना एकदम स्वस्तात विकते, हे बफेला माहीत होतं. पण अशा प्रकारे गाईको आपल्या विमा योजना एकदम स्वस्तात विकत असेल, तर याचा अर्थ तिचं उत्पन्नही बऱ्यापैकी कमी असणार. पण असं असूनही ही कंपनी कशी चालू शकते? याचाच अर्थ या कंपनीचा खर्च खूप कमी असणार. तसंच लोकांकडून विम्याचे हप्ते गोळा करून ते चांगल्या प्रकारे गुंतवणं या कंपनीला भाग असणार. त्यातूनच कंपनीचा खर्च चालवणं तसंच नंतर जेव्हा कुणी आपल्या विमा योजनेसाठीचा दावा दाखल करेल, तेव्हा त्यासाठीचे पैसे चुकवणं गाईको कंपनीला शक्य होईल, हे रहस्य बफेसमोर उघड झालं. यानंतर दोनच दिवसांनी बफेनं आपल्याकडे असलेल्या वेगवेगळ्या कंपन्यांच्या शेअर्सपैकी ७५ टक्के शेअर्स विकले आणि आपल्याकडे शिल्लक असलेल्या रकमेत या विक्रीतून मिळालेल्या पैशांची भर टाकत गाईको कंपनीचे ३५० शेअर्स विकत घेतले. सर्वसाधारणपणे अत्यंत सावध भूमिका घेणाऱ्या बफेनं उचललेलं हे पाऊल त्याच्या दृष्टीनं सनसनाटीच होतं! खरं म्हणजे ग्रॅहॅमच्या तत्त्वांनुसार जायचं, तर गाईको कंपनीचे शेअर्स 'स्वस्त' नक्कीच नव्हते. पण गाईको कंपनीची वाढ विलक्षण वेगानं होत असल्यामुळे आपला निर्णय बरोबर आहे, याविषयी बफेला पुरेपूर खात्री वाटत होती. सध्या या कंपनीच्या एका शेअरची किंमत ४२ डॉलर्स असली तरी पुढच्या पाच वर्षांमध्ये ती दुप्पट होईल, असा अंदाज त्यानं आपल्या वडिलांच्या शेअर दलालीशी संबंधित असलेल्या माहितीपत्रकात व्यक्त केला. यानंतर बफेची शेअर्सची दलाली करणाऱ्या एक-दोन मोठ्या कंपन्यांच्या अधिकाऱ्यांशी भेट झाली. त्यांना बफेनं गाईकोविषयी विचारलं. त्यावर इतर मोठ्या विमा कंपन्यांपुढे गाईकोचा टिकाव अजिबात लागणार नाही, असं मत त्यांनी व्यक्त केलं. बफेनं गाईकोविषयीची आपली मतं सांगताच त्यांनी बफेला मूर्खात काढलं. पण बफेचा निर्धार पक्का होता.

कोलंबिया विद्यापीठामधल्या आपल्या पुढच्या सत्राची बफे अगदी आतुरतेनं वाट बघत होता. कारण आता त्याला शिकवायला खुद्द ग्रॅहॅम असणार होता. ग्रॅहॅमचं गुंतवणूक क्षेत्रात प्रचंड नाव असलं, तरी तो बऱ्यापैकी एकाकी होता. त्याला सर्वसामान्य माणसांमध्ये बऱ्यापैकी कंटाळाच येई. त्यामुळे तो कुणाशीच काही काळानंतर संवाद

साधू शकत नसे. त्यामुळे त्याला अगदी जवळचे मित्र नव्हते. त्याचे व्यावसायिक भागीदार नॉर्मन किंवा डॉड हेसुद्धा त्याच्यापासून लांबच असायचे. सर्वसामान्य गोष्टींविषयी चर्चा करण्यात ग्रॅहॅमला रसच नसे.

गुंतवणुकीच्या बाबतीतल्या ग्रॅहॅमच्या काही संकल्पना अगदी मजेशीररीत्या मांडलेल्या असायच्या. एखाद्या शेअरची योग्य किंमत कशी ठरवायची, याचं विवेचन करताना ग्रॅहॅमनं एक सोपं उदाहरण दिलं होतं. ज्याप्रमाणे एखाद्या स्त्रीचं वय माहीत नसतानासुद्धा तिच्याकडे बघून साधारणपणे ती मतदान करायला पात्र आहे का नाही, हे ठरवता येईल किंवा एखाद्या माणसाचं वजन माहीत नसतानासुद्धा त्याच्याकडे बघून त्याच्या आदर्श वजनाच्या तुलनेत तो खूप जास्त जाड आहे का, याचा अंदाज बांधता येईल, त्याप्रमाणेच कुठल्याही शेअरची खरी किंमत त्या शेअरच्या आदर्श किमतीपेक्षा कमी किंवा जास्त आहे याचा अंदाज बांधता येईल, असं ग्रॅहॅम म्हणत असे. म्हणजेच कुठल्याही शेअरची अचूक किंमत ठरवण्यासाठी त्या कंपनीची साधारण किंमत किती असायला हवी, यासंबंधीचा सर्वसाधारण अंदाज बांधणं शक्य आहे, असं ग्रॅहॅमचं मत होतं. त्यासाठी त्या कंपनीचं उत्पन्न, तिची मालमत्ता, तिला होत असलेला नफा, ती देत असलेले डिव्हिडंड्स इत्यादी गोष्टी माहीत असणं पुरेसे होईल, असं ग्रॅहॅमला वाटे.

कुठल्याही कंपनीचा आर्थिक ताळेबंद तसंच त्या कंपनीच्या उत्पन्नासंबंधीचे वेगवेगळे अहवाल बघूनच त्या कंपनीमध्ये गुंतवणूक करायची का नाही, यासंबंधीचा निर्णय घ्यावा असं ग्रॅहॅम म्हणे. गुंतवणुकीचा निर्णय घेण्यापूर्वी ग्रॅहॅम त्या कंपनीच्या अनेक वेगवेगळ्या आकडेवारीचा बारकाईनं अभ्यास करत असे. आपल्या सूक्ष्म भिंगातून कंपनीचे सगळे बारकावे न्याहाळले, गेल्यावर पूर्वीची किंमत तसंच आत्ताची बाजाराची परिस्थिती या दोन्ही कसोट्यांवर त्या कंपनीच्या शेअरची किंमत योग्य ठरली, तरच ग्रॅहॅम त्या शेअरची खरेदी करायचा. खूपच कमी कंपन्या ग्रॅहॅमच्या अत्यंत बारकाईनं केलेल्या अभ्यासातून गुंतवणुकीसाठी योग्य ठरायच्या. एवढं असूनही ग्रॅहॅम लगेच त्या कंपनीत पैसे गुंतवायचा असं नाहीच. त्या काळातले व्याजदर किती आहेत, हा मुद्दासुद्धा ग्रॅहॅम विचारात घेई. कारण जर बाँड्समध्ये पैसे गुंतवून जास्त व्याजदर असल्यामुळे आपल्याला चांगलं व्याज मिळून आपला फायदा होणार असेल, तर शेअर्समध्ये पैसे कशाला गुंतवायचे असा साधा-सोपा हिशेब ग्रॅहॅम करत असे. शेवटी व्याजदरसुद्धा कमी असतील आणि बाँड्समधल्या गुंतवणुकीतून मिळणारा परतावा फारसा घसघशीत नसेल, तरच ग्रॅहॅम त्या कंपनीचे शेअर्स विकत घ्यायचा. ग्रॅहॅम आणि डॉड यांनी मांडलेल्या संकल्पना आजही 'व्हॅल्यू इन्व्हेस्टिंग' या नावानं ओळखल्या जातात. कुठल्याही कंपनीचे शेअर्स विकत घ्यावेत का किंवा ते घेतले असतील तर ते विकावेत का, हे ठरवण्यासाठी ही पद्धत मोठ्या प्रमाणावर वापरली जाते. शेअरबाजारामधल्या गुंतवणुकीच्या संदर्भातले गोंधळ दूर करून त्यांच्याऐवजी बऱ्यापैकी गणिती पुराव्यांवर आधारलेली नवी पद्धत रुजवण्याचं श्रेय म्हणूनच या दोघांना दिलं जातं.

व्हॅल्यू इन्व्हेस्टिंग

‘व्हॅल्यू इन्व्हेस्टिंग’च्या संकल्पनेत शेअरच्या बाजारभावाला (म्हणजे ‘प्राइस ’ला) फारसं महत्त्व दिलं जात नाही. त्याहून जास्त महत्त्व शेअरच्या अंतर्भूत किमतीला म्हणजे ‘व्हॅल्यू’ला महत्त्व दिलं जातं. म्हणूनच याला ‘व्हॅल्यू इन्व्हेस्टिंग’ असं म्हणतात. शेअरच्या बाजारभावापेक्षा शेअरची अंतर्भूत किंमत जास्त असली की असा शेअर खरेदी करावा, असं यामागचं ढोबळ सूत्र आहे. कुठल्याही शेअरची ही खरी किंमत ठरवण्यासाठी काही सोपी सूत्रं आहेत. त्याविषयी प्रकरण १४ मध्ये पाहा.

बफे गुंतवणुकीच्या संदर्भातल्या अशाच संकल्पनांच्या शोधात होता. आडाख्यांवर आधारित असलेली गुंतवणूक त्यानं आधी करून बघितली होती. त्यात त्याला फारसं यश मिळालं नव्हतं आणि नीटसं समाधानही मिळालं नव्हतं. त्यामुळे ग्रॅहॅमच्या संकल्पनांची ओळख झाल्यावर बफेला आपण ज्या गोष्टी हुडकत होतो, त्या सापडल्या असल्याची जाणीव झाली. ग्रॅहॅम गुंतवणुकीशी संबंधित असलेल्या संकल्पना शिकवत असताना त्यामध्ये अत्यंत नाटयमयरीत्या वेगवेगळ्या गोष्टींची भर घाले. एकदा ग्रॅहॅमनं दोन कंपन्यांचे आर्थिक ताळेबंद आपल्या विद्रथ्याँना दाखवले. त्यामध्ये प्रचंड फरक होते. एक कंपनी यशाच्या शिखरावर होती आणि दुसरी कंपनी अगदी अपयशाच्या गर्तेत असल्यासारखी दिसत होती. पण त्यानंतर काही वेळानं बोईंग कंपनीचेच वेगवेगळ्या काळातले हे आर्थिक ताळेबंद असल्याचं ग्रॅहॅमनं सांगून विद्यार्थ्यांना आश्चर्याचा धक्का दिला.

बफेच्या काळात ग्रॅहॅमच्या वर्गात एकूण २० विद्यार्थी होते. ग्रॅहॅम शिकवायला लागला की, बफे त्याचा शब्दन्शब्द टिपून घ्यायचा प्रयत्न करे. ग्रॅहॅमनं एखादा प्रश्न विचारला की, तो प्रश्न संपायच्या आतच उत्तर सांगण्यासाठी बफेचा हात वर गेलेला असे! बफेनं दिलेलं उत्तर बरोबर आहे किंवा चूक आहे, असं ग्रॅहॅम कधीच सांगत नसे. त्याऐवजी बफेनं दिलेलं उत्तर त्याला कसं सुचलं किंवा का द्यावंसं वाटलं, असं तो विचारत असे. ग्रॅहॅमकडून स्वस्तात मिळणाऱ्या पण बहुमोल असलेल्या शेअर्सविषयी तसंच एखाद्या आर्थिक अहवालातले घोटाळे ओळखण्याविषयी बफे शिकला. ग्रॅहॅम नुसताच संकल्पनांवर भर द्यायचा असंही नाही. त्या काळातल्या शेअरबाजारामध्ये कुठले शेअर्स विनाकारण आपली किंमत घालवून बसले आहेत याची उदाहरणंही तो देत असे. या गोष्टीचा फायदा उठवून त्याचे अनेक विद्यार्थी शेअर्सची खरेदी करायचे आणि खूप नफा कमवायचे. पण आपल्या संकल्पना फुकटात वापरून आपले विद्यार्थी श्रीमंत होत असल्याबद्दल ग्रॅहॅमला दु:ख वगैरे होत नसे. अशा गोष्टींकडे त्याचं लक्षसुद्धा जात नसे. एकीकडे ग्रॅहॅम अशा प्रकारे गुंतवणुकीसंबंधीच्या मूलभूत संकल्पनांमध्ये बुडून गेलेला असताना दुसरीकडे त्याचं इतर लोक काय करतात किंवा म्हणतात याच्याकडे अजिबात लक्ष नसे. आपल्याला जे योग्य वाटतं तेच ग्रॅहॅम करत असे. म्हणूनच त्यानं आपल्या पहिल्या बायकोशी पटेनासं झाल्यावर एका तरुण मॉडेलशी दुसरं लग्न केलं. काही काळानंतर तिच्यामधला रस संपल्यावर त्यानं आपल्या माजी सेक्रेटरीशी तिसरं लग्न केलं. एकदा सकाळी ग्रॅहॅम तिच्याबरोबर बिछान्यात असताना नुकतंच लग्न झालेली एक तरुणी त्याला भेटायला म्हणून आली, तर ग्रॅहॅमनं तिलाही बिछान्यात यायचं आमंत्रण दिलं! ग्रॅहॅमला आपल्या मुलांशी गप्पा मारणं किंवा

त्यांच्याशी खेळणं अशा गोष्टींमध्ये रस नसल्यामुळे हा मुलं त्याच्यापासून खूप दूर गेली. इतर लोकांच्या बाबतीतसुद्धा असं घडायचं. कारण ग्रॅहॅम कधीकधी मेजवानी आयोजित करून इतर लोकांना बोलवायचा आणि पार्टी रंगलेली असताना कंटाळून स्वत:च तिथून निघून जायचा आणि वाचत बसायचा!

आपल्या राहणीमानाविषयी तसंच पोशाखाविषयी ग्रॅहॅमला अजिबात सोयरसुतक नसे. त्याची ही सवय नंतर बफेनंही उचलली. त्यामुळे एकदा एका माणसानं ग्रॅहॅमच्या एका पायामध्ये काळा बूट आणि दुसऱ्या पायात गडद चॉकलेटी रंगाचा बूट असल्याचं बघून 'तुझ्या बुटांची जोडी एकदम मजेशीर आहे रे! ' असं म्हटल्यावर ग्रॅहॅमनं त्या माणसाला 'हो, गंमत म्हणजे माझ्या घरी अशीच एक बुटांची जोडी आहे! ' असं उत्तर दिलं. ग्रॅहॅम आणि बफे यांच्यामधल्या काही फरकांपैकी एक प्रमुख फरक म्हणजे ग्रॅहॅमला पैशांविषयी अजिबात प्रेम नव्हतं. पैसा कमावणं हे बफेचं मुख्य ध्येय असलं, तरी ग्रॅहॅमला मात्र पैशांविषयी खास काही वाटत नसे. आपण आरामात राहू शकतो इतके पैसे आपल्याकडे असल्यामुळे पैशांविषयी आपण कसलीच काळजी करायची गरज नाही, असं ग्रॅहॅमनं एकदा बफेला सांगितल्यावर बफे जरा चमकलाच होता. कारण बफेला पैशांविषयी हाव नसली, तरी सतत पैसे कमावण्याचा ध्यास त्यानं घेतला होता. याउलट ग्रॅहॅमला योग्य शेअर्स खरेदी करणं हे आपल्या बुद्धीला आव्हान आहे, असं वाटे आणि त्यासाठी तो धडपड करे. बफे मात्र सतत पैसे कमावण्यासाठी धडपडे आणि आपल्याकडचे पैसे अगदी कमी प्रमाणातसुद्धा कुणी उधार मागितले, तर ते देत नसे. आपल्या शेजारपाजारच्या परिसरातही बफे एकदम कंजूष माणूस म्हणून कुप्रसिद्ध झाला होता. याची उदाहरणं म्हणजे नंतरच्या काळात बफेच्या कपड्यांना इस्त्री करायचा त्याच्या बायकोला कंटाळा आल्यावरच बफेनं आपले कपडे बाहेर इस्त्रीला टाकायची परवानगी दिली. तसंच जवळच्या एका मासिक विक्रेत्याबरोबर एक आठवडयापूर्वीची मासिकं स्वस्तात खरेदी करण्यासंबंधीचा एक करारच बफेनं करून टाकला होता. बराच काळ बफेनं मोटार विकत घेतली नाही आणि कधी त्यानं दुसऱ्या कुणाची गाडी तात्पुरती घेतली, तर त्यात तो कधीच पेट्रोल भरायचा नाही.

ग्रॅहॅमचं गुंतवणुकीवरचं प्रेम प्रचंड होतं; असं असूनसुद्धा बफेचं पदवीचं उच्च शिक्षण पूर्ण झाल्यावरही त्याला काही काळ गुंतवणुकीच्या जगापासून दूर राहायला ग्रॅहॅमनं सांगितलं होतं. कारण तेव्हा शेअरबाजार वर होता. 'डाऊ जोन्स' ह्या अमेरिकन शेअरबाजाराचा निर्देशांक २००च्या खाली जाईपर्यंत म्हणजेच शेअरबाजार कोसळेपर्यंत बफेनं वाट बघावी आणि 'प्रॉक्टर अँड गँबल'सारख्या कंपनीमध्ये एखादी सुरक्षित नोकरी करावी, असं ग्रॅहॅमचं मत होतं. पण बफेनं ग्रॅहॅमचा हा सल्ला धुडकावून लावायचं ठरवलं. तेव्हा बफेकडे १०,००० डॉलर्स होते. ते गुंतवले नसते, तर आपल्याकडे कायम तेवढेच पैसे उरले असते, असं बफेनं नंतर मजेनं म्हटलं होतं. ग्रॅहॅमच्या गुंतवणूक व्यवसायासंबंधीच्या कंपनीत बिनपगारी तत्त्वावर नोकरी करायचीसुद्धा बफेची तयार होती; पण काही कारणानं ग्रॅहॅमला तेव्हा फक्त ज्यू लोकांनाच नोकरीवर ठेवायचं होतं. त्यामुळे बफेनं ओमाहाला परतायचं आणि आपल्या

वॉडेलांच्या शेअरदलालीच्या व्यवसायामध्ये काम करायचं ठरवलं. तेव्हा या कंपनीचं नाव 'बफे अँड सन ' असं असेल का, अशी विचारणा कुणीतरी केली तेव्हा वॉरननं 'नाही! ते बफे अँड फादर!' असं असेल असं उत्तर दिलं.

डाऊ जोन्स

'डाऊ जोन्स' हा अमेरिकेच्या न्यू यॉर्क शहरामधल्या प्रमुख शेअरबाजाराची पातळी ठरवण्यासाठीचा 'निर्देशांक ' आहे. अचूक व्याख्या बाजूला ठेवून अगदी ढोबळमानानं आपण त्याला 'शेअर्सच्या किमतींची सरासरी ' असं म्हणू शकतो. म्हणजेच न्यू यॉर्कच्या शेअरबाजारामधल्या काही प्रमुख शेअर्सच्या किमती ज्या प्रमाणात वर-खाली होतील, त्या प्रमाणात या 'डाऊ जोन्स'ची किंमतसुद्धा वर-खाली होते. उदाहरणार्थ समजा काल 'डाऊ जोन्स'ची पातळी १२,००० असेल आणि आज ती १२,३७५ वर गेली, तर याचाच अर्थ एकूण शेअरबाजारात आज तेजी होती. भारतामध्ये अशाच प्रकारे मुंबईच्या शेअरबाजाराचे 'निफ्टी' आणि 'सेन्सेक्स' असे निर्देशांक प्रसिद्ध आहेत.

ओमाहाला परतल्यावर वॉरनचं सुझन थॉम्प्सन ऊर्फ 'सुझी' या मुलीशी सूत जुळलं. तिचे वडील मानसशास्त्राचे प्राध्यापक आणि मंत्री होते. खरं म्हणजे हे एक आश्चर्य होतं. कारण वॉरननं अनेक वेळा मुली गटवण्याचा प्रयत्न केला असला, तरी त्याचा तो पिंडच नव्हता. एक तर त्याचा अवतार बहुतेक वेळा मजेशीर असायचा. शिवाय मुलींना आवडेल असं बोलण्यासारखं वॉरनकडे काहीच नसायचं. त्याच्या तात्त्विक, बौद्धिक, नफा-तोटा-गुंतवणूक अशा विषयांनी भरलेल्या संभाषणामुळे त्या जांभया द्यायला लागायच्या. म्हणूनच कधी नव्हे ते एका मुलीबरोबर मोटारीतून फिरायला जाण्याइतका वॉरन यशस्वी झाला असला, तरी येताना त्यानं एका गाईला धडक दिल्यामुळे ते सगळंच फसलं! बेंजामिन ग्रॅहॅमविषयी भरभरून बोलणं आणि गुंतवणूक करताना ती किती सुरक्षित आहे, हे कसं ठरवायचं या विषयांशी संबंधित असलेल्या चर्चांमधून आपण कुठल्याही मुलीला आकर्षून घेऊ शकणार नाही, हे वॉरनला पुरतं कळून चुकलं होतं.

सुझीच्या बाबतीतलं चित्र मात्र थोडंसं वेगळं होतं. तिच्या कुटुंबाची बफे कुटुंबाशी पूर्वीपासून ओळख होती. शिवाय सुझी पूर्वी वॉरनच्या सख्ख्या बहिणीची 'रूममेट' होती. वरवर सुझी एकदम उत्साही दिसत असली, तरी प्रत्यक्षात ती लहानपणी वारंवार आजारी असे. मोठेपणी तिची तब्येत सुधारली. ती इतरांना मदत करण्यासाठी एकदम उत्सुक असायची. तिचा स्वभाव वॉरनच्या अगदी विरुद्ध म्हणजे खूप संवेदनशील होता. वॉरनला सुझीविषयी लगेचच आकर्षण वाटायला लागलं असलं, तरी सुझीला मात्र वॉरनचं वारंवार बौद्धिक कोडी घालणं, तसंच प्रेमभावना आणि संवेदनशीलता या गोष्टींकडे दुर्लक्ष करणं, याची खूप चीड यायची. याआधी सुझी दुसऱ्या एका मुलाच्या प्रेमात पार बुडाली होती. पण तो मुलगा ज्यू धर्मीय असल्यामुळे सुझीच्या घरून या प्रेमाला खूप विरोध होता; शिवाय तो मुलगाही फारसा चांगला नव्हता. वॉरन बिचारा दररोज तिला भेटायला म्हणून तिच्या घरी जायचा आणि ती मात्र

आपल्या ज्यू बॉयफ्रेंडबरोबर फिरायला जायची. मग नाइलाजानं वॉरन तिच्या वडिलांशी गप्पा मारत बसायचा! याचा परिणाम मात्र चांगला झाला. सुझीच्या वडिलांना वॉरन हाच आपला जावई म्हणून योग्य आहे, ही गोष्ट पटली. त्यांनी आपल्या मुलीचं मन बदलवण्यासाठी अतोनात प्रयत्न केले. काही काळानंतर परिस्थिती बदलली आणि शेवटी सुझीलाही वॉरनविषयी आकर्षण वाटायला लागलं. त्यांचं १९५२ सालच्या एप्रिल महिन्यात लग्न झालं. त्यातही गमतीजमती झाल्या. सरकारी नियमांप्रमाणे त्या काळात वॉरन गरज पडेल, तेव्हा मदतीला धावून जाण्याच्या एका 'ड्यूटी'वर होता. वॉरनच्या लग्नाच्या काही दिवस आधी आलेल्या पुरामुळे त्या भागातलं वातावरण जरा धोकादायक झालं होतं. वॉरनच्या लग्नाच्या काही तास आधी त्याचा फोन खणखणला आणि पलीकडून त्याला ताबडतोब आपत्कालीन परिस्थितीला तोंड देण्यासाठी म्हणून बोलावण्यात आलं. त्यामुळे वॉरन अर्थातच निराश झाला. पण काही काळातच आलेल्या दुसऱ्या फोननं त्याची या कामातून सुटका केली. आता उत्साहानं वॉरन लग्न समारंभाच्या ठिकाणी दाखल झाला खरा; पण तिथे जमलेली प्रचंड गर्दी बघून त्याच्या हृदयाची धडधड सुरू झाली. आपल्या हातून कसल्या तरी मोठ्या चुका होणार याची त्याला खात्री वाटायला लागली. त्यामुळे आपल्या एका मित्राला त्यानं आपल्या जवळ उभं राहायला सांगितलं. त्या मित्रानं आपल्याशी सतत बडबड करून आपलं लक्ष वेधून घ्यावं म्हणजे मग आपल्या मनावरचं दडपण कमी होईल, असंही वॉरन त्याला म्हणाला. लग्नानंतर मधुचंद्रासाठी एका गाडीतून ठिकठिकाणी वॉरन आणि सुझी निघाले, तेव्हा गाडीच्या डिकीमध्ये त्यानं वेगवेगळ्या कंपन्यांचे वार्षिक अहवाल आणि इतर पुस्तकं असा ऐवज ठासून भरलेला होता! आपल्या पुढ्यात काय वाढून ठेवलं आहे, याची सुझीला तेव्हाच कल्पना आली असावी.

वॉरननं आपल्या लग्नानंतर महिन्याला ६५ डॉलर्स देऊन भाडयाने एक घर घेतलं. वॉरनशी लग्न करून आपल्याला आरामदायी आयुष्य जगायला मिळेल, अशा समजुतीत असलेल्या सुझीला धक्का बसेल, अशी त्यांची परिस्थिती होती. अत्यंत कंजुषपणे राहणाऱ्या या जोडप्याच्या घरात रात्री उंदीर आरामात फिरायचे! त्यांच्या घरी पहिली मुलगी जन्मली तेव्हासुद्धा एका ड्रॉवरमध्ये बदल करून बफेनं एक तात्पुरता बिछाना तयार केला.

शेअरदलालाचं काम करताना बफेनं या कामासाठी लागणाऱ्या सगळ्या संकल्पनांना छेद दिला. तोपर्यंत शेअरदलाल गुंतवणूकदारांच्या गळ्यात भरमसाठ शेअर्स टाकून आपली दलाली कमवायच्या घाईत असायचे. पण बफे मात्र अत्यंत अभ्यासपूर्ण रीतीनं वेगवेगळ्या अहवालांचा अभ्यास करायचा. त्यातून खूप स्वस्तात मिळू शकतील, अशा शेअर्सचा शोध तो घेत असे. काही कंपन्यांचे शेअर्स इतक्या स्वस्त किमतीत कसे काय उपलब्ध आहेत, असा प्रश्न त्याला थक्क करून सोडे. ज्याअर्थी इतक्या चांगल्या कंपन्यांचे शेअर्स इतक्या स्वस्तात उपलब्ध आहेत, याचाच अर्थ कुणीतरी ते आत्तापर्यंत विकत घ्यायला हवे होते किंवा आपल्या अंदाजात कसली तरी चूक होत आहे, असं बफेला वाटायचं. पण आपल्या अभ्यासाविषयी पुरती खात्री झाल्यावर मात्र हे शेअर्स आपणच आपल्याकडे येणाऱ्या गुंतवणूकदारांसाठी विकत

घेतले पाहिजेत, असं बफेला वाटायला लागलं. पण बफेनं अशा कंपन्यांचे शेअर्स विकत घ्या, असं आपल्या कंपनीकडे येणाऱ्या गुंतवणूकदारांना सांगितलं तर बहुतेक वेळा हे गुंतवणूकदार इतर शेअरदलालांच्या सल्ल्यानुसार वेगळेच शेअर्स विकत घ्यायचे. यामुळे बफेला खूप संताप यायचा. तसंच काही गुंतवणूकदारांनी बफेचं म्हणणं मान्य करून हे शेअर्स विकत घेतले, तरीसुद्धा त्यातून बफेला दलालीचाच काय तो नफा मिळत असे.

याशिवाय दुसऱ्या एका विचित्र कारणामुळे वॉरनला हा उद्योग नकोसा व्हायला लागला. शेअर दलालांचं मुख्य काम हे गुंतवणूकदारांनी जास्तीत जास्त व्यवहार करण्यावर अवलंबून असतं. म्हणजेच गुंतवणूकदारानं एखाद्या कंपनीचे शेअर्स विकत घेतले आणि ते शेअर्स समजा पुढची २० वर्षं तसेच आपल्याकडे ठेवले तर त्यातून शेअर दलालाला काहीच फायदा होत नाही. उलट गुंतवणूकदारानं शेअर्समध्ये वारंवार खरेदी- विक्री करण्यातून शेअर दलालाला त्याची दलाली मिळत असते. त्यामुळे गुंतवणूकदार सतत खरेदी-विक्री करत राहील, याकडे शेअर दलालाचं लक्ष असतं. वॉरन मात्र अशा प्रकारचा शेअर दलाल नव्हता. उलट तो दीर्घकाळ गुंतवणूक करण्यायोग्य कंपन्या हुडकायच्या प्रयत्नात असायचा. अशा कंपन्या मिळाल्या की, त्यांच्या शेअर्सची खरेदी पुढच्या किमान २० वर्षांसाठी म्हणून करावी, असं तो आपल्याकडे येणाऱ्या गुंतवणूकदारांना सुचवायचा. त्यातून वॉरन बफेच्या कंपनीला त्या खरेदीपोटी असलेली दलाली मिळायची; पण त्यानंतर पुढची २० किंवा त्याहून जास्त वर्षं त्या गुंतवणूकदाराकडे ते शेअर्स नुसते पडून राहिल्यामुळे वॉरन बफेच्या कंपनीला त्याचा कसलाच फायदा होत नसे. साहजिकच आपण चुकीच्या व्यवसायात आहोत, असं वॉरनला वाटायला लागलं. त्यामुळे सरळ लोकांकडून पैसे गोळा करावेत आणि ते आपणच शेअर्समध्ये गुंतवावेत, असं त्याला वाटायला लागलं. यामुळे त्याला दलाली करायची गरज उरली नसती आणि आपल्याकडे पैसे देणाऱ्या लोकांची फसवणूक केल्यासारखी त्याला सतावणारी भावनाही संपुष्टात आली असती.

शेअर दलाल

शेअर्सच्या खरेदी-विक्रीसाठी सर्वसामान्य गुंतवणूकदरांना शेअर दलालाच्या मार्फतच सगळे व्यवहार करावे लागतात. पूर्वी हे सगळे व्यवहार लेखी स्वरूपात होत. आता सगळीकडे संगणक वापरले जातात. प्रत्येक वेळी कुठल्याही गुंतवणूकदारानं शेअर्सची खरेदी किंवा विक्री केली की, त्यातून या शेअर दलालांना ठरावीक दरानं कमिशन मिळतं म्हणजेच दलाली मिळते. साहजिकच गुंतवणूकदार जितक्या जास्त वेळा खरेदी-विक्रीचे व्यवहार करेल, तितका जास्त फायदा या दलालांना मिळतो. म्हणूनच कित्येकदा हे शेअर दलाल गुंतवणूकदारांकडून सातत्यानं खरेदी-विक्रीचे व्यवहार व्हावेत, अशा प्रकारचे सल्ले देतात. एकदा शेअर्स खरेदी करून खूप काळ ते आपल्याजवळ बाळगणारे गुंतवणूकदार शेअर दलालांना नकोच असतात!

या काळात वॉरनने सार्वजनिक ठिकाणी बोलण्यामधला त्याचा आत्मविश्वास वाढवण्यासाठी 'पब्लिक स्पीकिंग 'चा एक कोर्स केला. खरं म्हणजे वॉरनला अशा

प्रकारे बऱ्याच लोकांसमोर बोलणं आजेबात आवडत नसे. त्याला याचा खूप भीती वाटे. पण या कोर्सनंतर त्यानं संध्याकाळी गुंतवणुकीसंबंधीचा एक अभ्यासक्रम घ्यायला सुरुवात केली. त्यामध्ये बफे लोकांना गुंतवणुकीमधल्या मूलभूत संकल्पना शिकवायचा; पण ठरावीक कंपन्यांच्या शेअर्सविषयीच्या 'टिप्स' मात्र वॉरेन कधीच देत नसे. इथेही लोकांसमोर बोलताना वॉरेन त्यांच्या नजरेत नजर मिळवायचं टाळे; पण काय शिकवायचं आहे, याविषयी त्याच्या संकल्पना अगदी घट्ट बसलेल्या असत. दरम्यान हॉवर्ड बफेला आपला मुलगा शेअरदलालीचं काम खूप चांगल्या पद्धतीनं करतो आहे, असं वाटे आणि म्हणूनच तो वॉरेनचं नेहमी कौतुक करत असे. या काळात आपल्या एका मित्राच्या साथीनं वॉरेननं एक पेट्रोल पंपही काढून बघितला; पण त्याच्या आधीपासून पेट्रोल पंप चालवणाऱ्या दुसऱ्या माणसाकडेच खूप जास्त गर्दी होई. हे बघून नुकसान सोसूनसुद्धा वॉरेननं हा उद्योग बंद करायचं ठरवलं.

दरम्यान ग्रॅहॅमनं वॉरेनला वर्षाकाठी १२,००० डॉलर्सच्या पगारावर नोकरी दिली. अर्थातच क्षणभरही विचार न करता बफेनं पुढचं विमान पकडून वॉल स्ट्रीटचा रस्ता धरला. वॉरेनच्या नेमणुकीच्या तारखेच्या एक महिना आधीच बफे कामासाठी हजर झाला! पण तिथे जाताच ग्रॅहॅमच्या लष्करामधल्या मुलानं आत्महत्या केली असल्याची दु:खद बातमी बफेला समजली. ग्रॅहॅमच्या खाजगी आयुष्याबद्दल तोपर्यंत बफेला फारसं काही माहीत नव्हतं. प्रथमच त्याला याविषयी समजलं. त्याकडे फार लक्ष द्यायचं नाही, असं त्यानं ठरवलं.

आपल्याला गुंतवणुकीसाठी योग्य वाटतील, असे शेअर्स सापडले की बफे बहुतेक वेळा त्याविषयी ग्रॅहॅमला सांगत असे. ग्रॅहॅम आणि त्याचा सहकारी म्युच्युअल फंडांच्या अत्यंत लोकप्रिय योजना चालवायचे. त्यामधल्या गुंतवणुकीसाठी हे शेअर्स योग्य वाटतात, असं बफेचं मत असायचं. पण कधीकधी बफेचा सल्ला नाकारला जात असे. अशा वेळी बफे स्वत:च ते शेअर्स विकत घेत असे. मागे गाईको कंपनीचा उल्लेख आलाच आहे. त्याची पार्श्वभूमी म्हणजे एकदा फिलाडेल्फियामधल्या एका शेअरदलालानं कुणी फारसं नाव न ऐकलेल्या गाईको या विमा कंपनीविषयी बफेला सांगितलं. हा शेअर १५ डॉलर्सना उपलब्ध होता; पण या कंपनीविषयी जवळपास कसलीच माहिती उपलब्ध नव्हती. त्यामुळे बफे सरळ तिथल्या सरकारी विमा कार्यालयात गेला आणि त्यानं अनेक कागदपत्रांमधून वेगवेगळे तपशील खणून काढले. त्या वेळी या कंपनीची आर्थिक परिस्थिती खूपच उत्तम असून तिचे शेअर्स विकत घेण्याचा व्यवहार अत्यंत फायद्याचा ठरेल, असं वॉरेनचं मत बनलं. त्यानं ग्रॅहॅमच्या सहकाऱ्याला या कंपनीविषयी सुचवलं; पण त्या सहकाऱ्यानं या कंपनीच्या शेअर्समध्ये रस घेतला नाही. त्यामुळे वॉरेननं स्वत:साठी हे शेअर्स विकत घेतले. लवकरच हा शेअर ७० डॉलर्सवर गेला. अशाच प्रकारे दुसऱ्या एका कंपनीचा शेअर ४५ डॉलर्समध्ये उपलब्ध असताना त्या कंपनीकडे दर शेअरमागे तब्बल १२० डॉलर्सची रक्कम शिल्लक होती. बफेचा आपल्या नशिबावर विश्वासच बसत नव्हता. त्यानं या कंपनीविषयीसुद्धा ग्रॅहॅमला कळवलं. पण ग्रॅहॅमनं त्यातही रस घेतला नाही. परत एकदा बफेनं या कंपनीच्या शेअर्समध्ये मोठ्या प्रमाणावर गुंतवणूक केली.

ग्रॅहॅमच्या अत्यंत लाडक्या सहकाऱ्यांपैकी एक म्हणून बफेनं लवकरच नाव कमावलं; पण तरीही एका मर्यादेपलीकडे ग्रॅहॅम कुणालाच आपल्या खूप जवळ येऊ देत नाही, अशी जाणीव बफेला झाली. तसंच गुंतवणुकीच्या बाबतीत ग्रॅहॅम अतिसावध धोरणं अवलंबत असल्याचंही बफेचं मत झालं. ग्रॅहॅमच्या कंपनीची एकूण गुंतवणूक १.२० कोटी डॉलर्स इतकी होती. त्या काळाच्या मानानंसुद्धा ही रक्कम तशी कमीच होती. तसंच ग्रॅहॅमच्या कंपनीकडे ४० लाख डॉलर्स नुसते पडून होते. धोका पत्करायला नको म्हणून ग्रॅहॅम ही रक्कम आपल्याजवळच बाळगून होता. त्यामुळे गुंतवणूक करण्यासाठी खूप चांगल्या कंपन्यांचे शेअर्स उपलब्ध असूनसुद्धा नाइलाजानं गप्प राहण्याशिवाय बफे दुसरं काहीच करू शकत नव्हता. यातली दुसरी महत्त्वाची गोष्ट म्हणजे ग्रॅहॅमच्या गुंतवणूक कंपनीच्या शेअर्सना तुफान मागणी होती. या कंपनीचा एक शेअर तब्बल १२०० डॉलर्सना विकला जाई. ग्रॅहॅमच्या कंपनीनं इतर कंपन्यांच्या शेअर्समध्ये केलेल्या गुंतवणुकीच्या मूल्यानुसार ग्रॅहॅमच्या कंपनीच्या एका शेअरची किंमत १००० डॉलर्सच्या आसपास हवी होती; पण गुंतवणूकदारांच्या मागणीमुळे या शेअरची किंमत वाढून १२०० डॉलर्सवर गेली होती. कित्येक गुंतवणूकदार तर ग्रॅहॅमनं नक्की कुठल्या कंपन्यांच्या शेअर्समध्ये गुंतवणूक केली आहे, हे समजून घेण्यासाठी ग्रॅहॅमच्या कंपनीचा एक शेअर विकत घेतला होता. त्यामुळे ग्रॅहॅमच्या कंपनीचे अहवाल या गुंतवणूकदारांना मिळायचे आणि त्यातून मिळालेल्या माहितीच्या आधारे हे गुंतवणूकदार ग्रॅहॅमनं जे शेअर्स विकत घेतले असतील, तेच शेअर्स स्वत:सुद्धा विकत घ्यायला धडपडायचे! असं असूनही ग्रॅहॅमचा भर जास्तीत जास्त नफा कमवण्याचा नसून कायम कमीतकमी नुकसान कसं होईल, यावरच असे. कित्येक जण ग्रॅहॅमला वेगवेगळ्या कंपन्यांच्या शेअर्समधल्या गुंतवणुकीसंबंधी सांगायला लागले की, ग्रॅहॅम कंटाळून खिडकीबाहेर बघत बसे आणि जांभया देई. ग्रॅहॅमचा 'डायव्हर्सिफिकेशन'वरही खूप भर होता. म्हणजेच कमी कंपन्या शोधून त्यांच्यामध्ये चांगल्यापैकी गुंतवणूक करण्याबरोबरच आपला धोका कमी करण्यासाठी तो अनेक कंपन्यांमध्ये छोटी गुंतवणूकही करत असे. वॉरनला मात्र असं करणं चुकीचं वाटायचं. आपण आपल्या अभ्यासावर विश्वास ठेवून कमी कंपन्यांमध्येच खूप गुंतवणूक केली पाहिजे, असं वॉरन मानत असे.

गुंतवणूक आणि डायव्हर्सिफिकेशन

एका गुंतवणूकदारानं किती कंपन्यांच्या शेअर्समध्ये गुंतवणूक करावी? काही लोक गुंतवणूकदारांना खूप कंपन्यांच्या शेअर्समध्ये गुंतवणूक करण्याचा म्हणजेच 'डायव्हर्सिफिकेशन'चा सल्ला देतात. यामागचं कारण म्हणजे यामुळे काही कंपन्यांचे शेअर्स खाली आले, तरी गुंतवणूकदारांकडे इतर कंपन्यांचे शेअर्स असल्यामुळे त्याचं नुकसान कमी प्रमाणात होतं. याउलट वॉरन मात्र खूप कमी कंपन्यांमध्ये खूप जास्त पैसे गुंतवण्याचा सल्ला देतो. याचं कारण म्हणजे बराच विचार करून अशा कंपन्या निवडून त्यात सगळे पैसे ओतले की, त्यातूनच आपल्याला भरघोस नफा मिळू शकतो, असं त्याचं मत आहे. या दोन्ही विचारसरणी बरोबरच आहेत आणि सर्वसामान्य

माणसाचा धोका पत्करण्याचा तयारी तसंच त्याचा अभ्यास या गोष्टी कमी पातळीच्या असल्यामुळे त्यानं थोडंफार तरी 'डायव्हर्सिफिकेशन' करावं, असं मानलं जातं.

काही काळातच ग्रॅहॅमनं आपल्या गुंतवणुकीच्या व्यवसायातून निवृत्ती स्वीकारली. १९५६ साली युनिव्हर्सिटी ऑफ कॅलिफोर्नियामध्ये शिकवणं, आर्थिक विषयांसंबंधी लिहिणं आणि आरामात आयुष्य घालवणं, असा दिनक्रम त्यानं स्वीकारला. आपली बहुतेक सगळी संपत्ती त्यानं वेगवेगळ्या सामाजिक संस्थांना देणग्यांच्या रूपानं वाटून टाकली. आपल्या २१ वर्षांच्या अस्तित्वाच्या काळात ग्रॅहॅम आणि त्याचा सहकारी यांनी काढलेल्या कंपनीनं तब्बल १७ टक्क्यांचा परतावा मिळवला; पण त्यांनी आणखी थोडे धाडसी निर्णय घेतले असते, तर हे प्रमाण आणखी वाढलं असतं, असं अनेक जण म्हणतात. दरम्यान १९५० ते १९५६ या काळात वॉरननं गुंतवणुकीच्या बाबतीत भरपूर यश मिळवून आपलं भांडवल ९,८०० डॉलर्सवरून १.४० लाख डॉलर्सवर नेलं होतं.

ग्रॅहॅम निवृत्त झाल्यावर त्याच्या कंपनीत काम करण्यात वॉरनला रस वाटेनासा झाला. खरं म्हणजे वॉरनला आपल्यानंतर आपल्या कंपनीत भागीदार म्हणून घेतलं जाईल, अशा अर्थाचा प्रस्ताव ग्रॅहॅमनं वॉरनला दिला होता; पण वॉरनला आता कुणासाठी काम करायचं नव्हतं. त्याला स्वत:चीच गुंतवणूक करणारी कंपनी उघडायची होती. १ मे, १९५६ या दिवशी तो ओमाहाला परतला. त्यानं आपल्या कुटुंबामधले तसंच मित्रमंडळींपैकी काही जण असे सात जण गोळा करून 'बफे असोसिएट्स, लिमिटेड ' नावाची एक कंपनी सुरू केली. त्यात स्वत: बफेनं नाममात्र १०० डॉलर्सचं भांडवल ओतलं. बफेच्या अभूतपूर्व यशाची मुहूर्तमेढ अशा प्रकारे रोवली गेली.

स्वतंत्रपणे गुंतवणुकीची सुरुवात

वॉरननं आपली गुंतवणुकीसाठीची कंपनी सुरू केल्यावर त्याला एका अत्यंत विचित्र शंकेनं भेडसावून सोडलं. आपल्या कंपनीला इतका प्रचंड फायदा होईल की, त्यातून आपल्याकडे जमा झालेल्या प्रचंड पैशांमुळे आपली मुलं वाया जातील, अशी त्याला जवळपास खात्रीच झाली होती. आपण आपल्या मुलांसाठी खूप पैसे जमवून ठेवले, तर त्यामुळे त्यांचं नुकसानच होईल, या भीतीनं त्याला घेरलं. गंमत म्हणजे २६ वर्षं वयाच्या वॉरनकडे या काळात फारशी रक्कम तर नव्हतीच, पण त्याचं उत्पन्नही बऱ्यापैकी अनियमित होतं. पण तरीही आपण प्रचंड श्रीमंत होणार आहोत, याची त्याला खात्रीच होती. या काळात बफेकडे एकूण जेमतेम ३ लाख डॉलर्सचं भांडवल होतं. जर आपल्याला खूप पैसे कमवायचे असतील, तर त्यासाठी या भांडवलामध्ये मोठी भर टाकावी लागेल, याची त्याला पुरेपूर जाणीव होती.

लोकांकडून भांडवल गोळा करायचं असेल, तर त्यासाठी आपल्याला त्यांचा विश्वास प्राप्त करणं, गरजेचं असल्याची वॉरनला जाणीव होती. शिवाय लोकांकडून नुसते पैसे गोळा करणं आपल्याला पुरणार नाही, हेही त्याला माहीत होतं. त्याचबरोबर आपल्या कंपनीत पैसे गुंतवणाऱ्या लोकांनी आपल्याला कुठलेच प्रश्न विचारू नयेत असं त्याला वाटे. आपण गोळा केलेले पैसे गुंतवायचं संपूर्ण स्वातंत्र्य आपल्याला असलं पाहिजे, अशी वॉरनची अपेक्षा होती. पण अशा तत्त्वांवर आपले पैसे गुंतवण्यासाठी त्याला कोण देणार? हा मोठा प्रश्नच होता. वॉरनचं नाव तेव्हा लोकांना फारसं माहीत नव्हतं. दरम्यान त्यानं हळूहळू आपल्या अभ्यासाचा आवाका वाढवत नेला आणि जवळपास सगळ्याच शेअर्सची आणि बाँड्सची त्याला माहिती झाली होती.

वॉरन बफेनं आपल्या गुंतवणुकीचा आवाका वाढवण्यासाठी कशा प्रकारे लोकांना पटवलं, यासंबंधीचं एक उदाहरण ऐकण्यासारखं आहे. १९५७ साली एडविन डेव्हिस नावाच्या ओमाहामधल्या प्रसिद्ध मूत्ररोगतज्ज्ञाचा वॉरनला फोन आला. डेव्हिस त्याआधी वॉरनला कधीच भेटला नव्हता; पण डेव्हिसनं आपल्या न्यू यॉर्कमधल्या एका श्रीमंत रुग्णाकडून वॉरनचं नाव ऐकलं. डेव्हिसला अशा प्रकारे आपले पैसे धोकादायक पद्धतीनं गुंतवायचे नसले, तरी त्यानं वॉरनला भेटायचं ठरवलं. वॉरनला भेटल्यावर डेव्हिस गारच झाला. कारण वॉरननं आपल्या सगळ्या अटी डेव्हिसला तर सांगितल्याच; पण शिवाय वर्षभरातून फक्त ३१ डिसेंबर या एकाच दिवशी डेव्हिसला आपल्या गुंतवणुकीविषयी प्रश्न विचारायची परवानगी असेल, असंही वॉरननं त्याला

सांगेतलं. वर्षातून एकदाच आपण यासंबंधीचा अहवाल डॉव्हेसला पाठवणार असल्याचंही वॉरेन म्हणाला. जर या गुंतवणुकीमधून नफा झाला, तर पहिल्या चार टक्क्यांपर्यंतचा नफा पूर्णपणे डेव्हिसला मिळेल, असं ठरलं. त्यावरच्या नफ्यापैकी ७५ टक्के हिस्सा डेव्हिसच्या वाट्याला येईल आणि २५ टक्के नफा वॉरेनला मिळेल, अशी ही व्यवस्था होती. म्हणजेच समजा १०० डॉलर्स गुंतवून एका वर्षामध्ये त्यावर १० टक्के नफा मिळाला, तर त्यांपैकी पहिले ४ डॉलर्स डेव्हिसचे आणि उरलेल्या ६ डॉलर्सपैकी ७५ टक्के म्हणजे साधारण ४.२५ डॉलर्ससुद्धा डेव्हिसचे आणि उरलेले १.७५ डॉलर्स वॉरेनचे असं ठरलं. पण समजा गुंतवणुकीमध्ये ४ टक्क्यांहून कमी नफा झाला किंवा तोटाच झाला, तर वॉरेनला एक दमडीसुद्धा मिळणार नव्हती. अशा प्रकारच्या अटी भीत-भीत मान्य करून डेव्हिसनं वॉरेनच्या गुंतवणुकीच्या उद्योगामध्ये १ लाख डॉलर्स ओतायचं ठरवलं. अशा प्रकारे १९५७ सालच्या अखेरपर्यंत वॉरेननं पाच लोकांकडून एकंदर पाच लाख डॉलर्स गोळा केले. त्या वर्षी वॉरेननं गुंतवणूक केलेल्या कंपन्यांच्या 'पोर्टफोलिओ'नं १० टक्क्यांचा परतावा दिलेला असला, तरी 'डाऊ जोन्स'च्या निर्देशांकामध्ये मात्र ८ टक्क्यांची घट झाली. वॉरेननं आपल्या स्वतंत्रपणे सुरू केलेल्या गुंतवणुकीमधले पैसे पहिल्या तीन वर्षांमध्येच दुप्पट झाले! या दरम्यान सुझीच्या पोटी तिसरं मूल जन्माला येणार अशी चिन्हं दिसत असताना वॉरेननं पाच बेडरूम्सवालं एक मोठं घर विकत घेतलं.

गुंतवणूक तज्ज्ञांचा खरा हेतू

बहुतेक सगळ्या गुंतवणूक तज्ज्ञांचा हेतू गुंतवणूकदारांकडून वेगवेगळ्या मार्गांनी पैसे वसूल करण्याचा असतो, असं ग्रॅहॅम आणि बफे या दोघांचंही मत आहे. म्हणजेच गुंतवणूकदाराला फायदा झाला काय किंवा त्याचं नुकसान झालं काय, त्याला सल्ला देणाऱ्या माणसाला मात्र ठरावीक दरानं पैसे मिळतातच. याला वॉरेनचा खूप आक्षेप होता. आपण गुंतवणूक तज्ज्ञ म्हणून इतर गुंतवणूकदारांचं योग्य प्रकारे पैसे गुंतवले आणि त्यातून नफा झाला तरच आपण त्यामधला हिस्सा घ्यावा, असं त्याचं अगदी स्वच्छ मत सातत्यानं कायम राहिलं आहे. अशा प्रकारे व्यवसाय करणारे गुंतवणूक तज्ज्ञ जवळपास कुठेच दिसत नसल्यामुळे बफेचा प्रामाणिकपणा आणि त्याचा आत्मविश्वास नव्यानं दिसून येतात.

जिथे कुठे आपल्याला फायदा मिळेल तिथे पैसे गुंतवायचे असं बफेचं सोपं धोरण होतं. त्यामुळे १९३० च्या दशकात आलेल्या जागतिक महामंदीच्या काळात उभं करण्यात आलेलं एक गावच आपण आता विक्रीला काढत असल्याची विचित्र जाहिरात मेरीलँड राज्यामधल्या अधिकाऱ्यांनी दिल्यावर वॉरेनच्या तोंडाला पाणी सुटलं. हे गाव आपण विकत घेतलं, तर त्याची 'किंमत ' काही वर्षांनी खूप वाढेल, असं त्याचं मत होतं. पण जाहिरातीमधली किंमत खूप जास्त असल्यामुळे बफेला आपले हात चोळत बसण्याशिवाय दुसरं काही करता आलं नाही.

बफेला मिळत असलेलं यश बघून अधिकाधिक गुंतवणूकदार त्याच्याकडे आपले पैसे सोपवत होते; पण बफे कुणाकडूनही गुंतवणूक स्वीकारताना आपल्या मूळ

अटींवर कायम राहत असे. तसंच आपल्या गुंतवणुकीविषयी तो कुणाशीच बोलत नसे. कारण कुणीतरी आपली नक्कल करून आपण विकत घेतलेले शेअर्सच विकत घेईल आणि त्यामुळे त्या शेअर्सची किंमत वाढली की, नव्यानं त्या शेअर्समध्ये गुंतवणूक करणं आपल्याला महाग होऊन बसेल, याची त्याला जाणीव होती. म्हणूनच अगदी बिछान्यात असतानासुद्धा 'आपली बायको आपल्या गुंतवणुकीविषयी ऐकेल' या भीतीनं तो हा विषयसुद्धा काढत नसे. त्याविषयी तो कमालीची गुप्तता बाळगे. सगळ्या कंपन्यांविषयी तो सतत वाचे आणि माहिती गोळा करे. त्यातून आपल्या गुंतवणुकीसाठी योग्य अशा कंपन्यांकडे तो नजर लावून बसे. एखाद्या कंपनीचा शेअर आपल्याला अपेक्षित असलेल्या किमतीच्या टप्प्यात आला की, त्यात वॉरन मोठ्या प्रमाणावर गुंतवणूक करे. एखाद्या कंपनीमध्ये गुंतवणूक करायचं ठरवल्यावर वॉरन त्यासाठी किती धडपड करायचा याची काही उदाहरणं अत्यंत बोलकी आहेत. त्या संदर्भात आपण 'नॅशनल अमेरिकन फायर इन्श्युरन्स' कंपनीचं उदाहरण घेऊ शकतो.

'नॅशनल अमेरिकन' या कंपनीचे शेअर्स १९२० च्या दशकात नेब्रास्का राज्यामधल्या अनेक शेतकऱ्यांना अगदी स्वस्तात देण्यात आले होते. आता ही कंपनी चांगलीच यशस्वी ठरल्यामुळे हे शेअर्स परत मिळवण्यासाठी कंपनीच्या संस्थापकांची धडपड सुरू होती. पण ही खाजगी कंपनी असल्यामुळे आणि या शेअर्सबद्दल जवळपास सगळे जणच विसरून गेलेले असल्यामुळे कुणाला त्याची आठवण येत नव्हती. म्हणूनच एका शेअरमागे संस्थापक ५० डॉलर्सचा मोबदला द्यायला तयार होते. पण कुणीच आपल्याकडचे शेअर्स विकायला तयार नव्हतं. वॉरनला काहीही करून हे शेअर्स विकत घ्यायचे होते. त्यामुळे त्यानं या कंपनीच्या गुंतवणुकदारांच्या वार्षिक बैठकीला हजेरी लावूनही बघितली. पण त्याचा काही फायदा झाला नाही. शेवटी वॉरन आपल्या एका सहकाऱ्याबरोबर गाडी घेऊन ठिकठिकाणी फिरला आणि अनेक शेतकऱ्यांच्या भेटी घेऊन त्यानं त्यांच्याकडचे शेअर्स प्रत्येकी १०० डॉलर्सना विकत घेतले. यातून त्याला तब्बल १ लाख डॉलर्सचा फायदा झाला.

या प्रकरणातून कुठल्याही दुर्मीळ होत चाललेल्या गोष्टीचा मोठ्या प्रमाणावर साठा करून ठेवला पाहिजे, ही गोष्ट वॉरनच्या लक्षात आली. पण याच्या अतिरेकानं किंवा चुकीच्या वस्तूच्या बाबतीत हा निर्णय घेतल्यानं कधीकधी आपलं नुकसानसुद्धा होऊ शकतं, हा धडा तो लवकरच शिकला. निळ्या गरुडाचं चित्र असलेलं चार सेंट्स किमतीचं एक पोस्टाचं तिकीट अमेरिका बंद करणार असल्याचं एका माणसाकरवी बफेला समजलं. त्याबरोबर या तिकिटांचा आपण आत्ता साठा करून ठेवला, तर भविष्यात त्याला खूप किंमत येईल, अशी वॉरनची खात्री झाली. त्यामुळे त्यानं जवळपासच्या पोस्ट ऑफिसेसमधून या तिकिटाची खरेदी करायचं ठरवलं. पहिल्या पोस्ट ऑफिसात त्याला अशी २८ तिकिटं मिळाली. ती सगळीच्या सगळी त्यानं विकत घेऊन टाकली. पण एवढ्यानं आपलं काम भागणार नाही, असं वॉरनला वाटल्यामुळे त्यानं पोस्ट विभागालाच एक पत्र लिहून त्यांच्याकडचा या तिकिटांचा सगळा साठा आपण विकत घ्यायला तयार असल्याचं कळवलं. या खटाटोपातून वॉरननं तब्बल ८००० डॉलर्स खर्च करून २० लाख तिकिटं विकत घेतली. इतर मार्गांनीही त्यानं ही

तोकेटं गोळा केलो. शेवटी बफेकडे २५००० डॉलर्स किमतीचो तब्बल ६० लाख तिकिटं गोळा झाली! आपल्या तळघरात ती नीटपणे रचून बफे आणि त्याचा मित्र या तिकिटाची किंमत ४ सेंट्सवरून वर जायची वाट बघायला लागले. त्याच वेळी त्यांना आपली चूक उमगली. आपल्याकडे या तिकिटांचा इतका मुबलक साठा उपलब्ध आहे, म्हटल्यावर या तिकिटाला कोण दुर्मीळ समजेल आणि कशाला ती तिकिटं विकत घ्यायचा प्रयत्न करेल, हा महत्त्वाचा मुद्दा त्यांच्या लक्षात आला. त्यामुळे ही गुंतवणूक साफ चुकीची आणि एकदम व्यर्थ असल्याचं वॉरनच्या लक्षात आलं आणि काही काळ तो खूप हताश झाला.

हळूहळू वॉरननं आपल्या गुंतवणुकीची व्याप्ती वाढवायचं ठरवलं. तोपर्यंत वॉरन फक्त वेगवेगळ्या कंपन्यांचे शेअर्स विकत घेण्यावर समाधान मानत असे; पण आता याच्या पुढे जाऊन वॉरननं काही मोजक्या कंपन्यांची निर्णयक्षमता ओळखून त्यांची मालकी घेण्याकडे कल वळवला. म्हणजेच अशा कंपन्यांचे ६०-७० टक्के शेअर्स विकत घ्यायला आणि त्या कंपन्यांचं अध्यक्षपद आपल्याकडे घ्यायला त्यानं सुरुवात केली. तसंच अशी एखादी कंपनी नीटपणे चालत नाही, असं लक्षात आल्यावर ती सरळ विकून टाकायलाही वॉरन पुढे-मागे बघत नसे. १९५७ ते १९६१ या पाच वर्षांच्या काळात वॉरननं गुंतवलेल्या पैशांवर तब्बल २५१ टक्के इतका नफा मिळालेला असताना 'डाऊ जोन्स'ची वाढ फक्त ७४.३ टक्के एवढीच झाली होती. आता वॉरनच्या भांडवलाचा आकडा तब्बल ७२ लाख डॉलर्सवर जाऊन पोहोचला आणि गुंतवणूकदारांची संख्या ९० वर गेली. साहजिकच इथून पुढे आपल्या कंपनीत गुंतवणूक करणाऱ्या लोकांना किमान १ लाख डॉलर्स गुंतवावे लागतील असा नियम वॉरनने केला.

वॉरन अशा प्रकारे आपल्या गुंतवणुकीच्या विश्वात रमलेला असताना सुझी घराची नीटपणे काळजी घेई. मुलांना सांभाळणं, घरामधल्या सगळ्या कटकटी हाताळणं या गोष्टी ती सहजपणे करे. तसंच आपल्या वृद्धपणातही विचित्रपणा कमी न झालेल्या वॉरनच्या आईपासून ती वॉरनची सुटका करण्यात महत्त्वाचा वाटा उचले. सुरुवातीला वॉरन आपल्या घरातल्या छोट्याशा अभ्यासिकेमधूनच आपलं कामकाज चालवे. सुझीप्रमाणेच वॉरनसुद्धा रात्री उशीरापर्यंत जागा असे. वेगवेगळ्या कंपन्यांचे वार्षिक अहवाल, मानांकन कंपन्यांचे अहवाल अशा अनेक गोष्टी तो बारकाईनं वाचे. शेजारी कोक आणि वेफर्सचं पाकीट ठेवून त्यांचा आस्वाद घेणारा वॉरन आपल्या घरातल्या कपड्यांमध्ये लाखो डॉलर्सचा व्यवहार सांभाळे. दिवसा तो झोपून उठल्यानंतर एका वाचनालयात जाऊन वर्तमानपत्रं आणि उद्योग क्षेत्राशी संबंधित असलेली नियतकालिकं वाचे.

नंतर वॉरननं आपलं कामकाज करण्यासाठी एक छोटी जागा भाडयानं घेतली. वॉरनच्या कार्यालयात काही सहकारी असले, तरी आपलं काम बफे एकटाच करत असे. दिवसभर वेगवेगळ्या कंपन्यांचे अहवाल आणि ताळेबंद वाचणं, वर्तमानपत्रांमधल्या बातम्या वाचणं, टेलिफोनवर बोलणं यात तो गुंतलेला असे. पूर्वी आपल्या आजोबांच्या दुकानात शनिवारी काम केलेला आणि आपल्याहून सहा वर्षांनी

मोठा असलेला चार्ल्स मंगर या एकाच मित्राशी वॉरन गुंतवणुकीविषयी बोले. मंगर ओमाहामध्येच लहानाचा मोठा झालेला असला, तरी आता तो लॉस एंजेलिसमध्ये राहत असे. १९५९ साली मंगर ओमाहामध्ये आपल्या वडिलांच्या वकिलीच्या व्यवसायाला गुंडाळून टाकण्यासाठी मदत करायला म्हणून आलेला असताना त्याची आणि वॉरनची भेट झाली. त्यात लॉस एंजेलिसला बसून आपण वॉरनला मदत करू शकू असं मंगरनं वॉरनला सुचवलं आणि वॉरनलाही ती कल्पना आवडली. यातून त्यांची आयुष्यभर टिकणारी भागीदारी सुरू झाली!

या मंगरविषयी बरंच काही सांगण्यासारखं आहे. त्याची आयुष्याकडे बघायची मूळ भूमिकाच 'आपल्या अपेक्षा खूप जास्त नसाव्यात, ' अशी होती. अशा प्रकारे आपण कमी अपेक्षा ठेवल्या की, त्यानंतर प्रत्यक्षात काहीही घडलं, तरी त्याचा आपल्याला फार त्रास होत नाही, असं मंगरला वाटायचं. गुंतवणुकीच्या जगातही याचा मंगरला खूप फायदा झाला. मंगर तरुण असतानाच त्याचा घटस्फोट झाला. त्यातच त्याच्या मुलाला रक्ताच्या कर्करोग झाला होता. त्यामुळे आपल्या मुलाला झपाट्याने मृत्यूच्या दिशेने जाताना बघण्याशिवाय मंगरला पर्याय नव्हता. या ताणातून जरा सुटका व्हावी म्हणून मंगरनं दुसरं लग्न करायचा निर्णय घेतला; पण त्यासाठी योग्य मुलगी कशी निवडायची याचा विचारही त्यानं नेहमीप्रमाणेच आपल्या जगावेगळ्या पद्धतीनं केला. तो थोडक्यात असा - 'कॅलिफोर्नियामधल्या दोन कोटी लोकांपैकी निम्म्या स्त्रिया आहेत... या १ कोटी स्त्रियांपैकी फक्त २० लाख जणी लग्नाच्या वयाच्या दृष्टीनं योग्य आहेत... त्यांच्यापैकी १५ लाख जणी विवाहित असाव्यात... म्हणजे ५ लाख उरल्या... त्यांच्यापैकी ३ लाख एकदम बिनडोक असणार आणि ५० हजार ओव्हरस्मार्ट असणार... उरलेल्या १.५ लाखांपैकी मला लग्नायोग्य वाटतील इतक्या बास्केटबॉलच्या कोर्टावर मावतील एवढ्याच शिल्लक असतील... मला त्यांच्यापैकी एकीचा शोध घेणं भाग आहे... एवढं करून त्या मुलीच्या दृष्टीनं असंच एक बास्केटबॉलचं कोर्ट असेल आणि त्यामध्ये तिला मी सापडायला पाहिजे... ' असा जवळपास निराशावादाकडे झुकणारा होता. आपल्याला सहजासहजी दुसरी बायको सापडणार नाही याविषयी मंगरची इतकी खात्री झाली की, तो सातत्यानं घटस्फोट आणि पुरुषांचे मृत्यू यांच्यासंबंधीच्या बातम्या तसंच जाहिराती वाचत असे. यातून तरी आपल्याला लग्नार्योग्य मुलगी वा स्त्री सापडेल, असं त्याला वाटे! हे समजल्यावर मंगरच्या मित्रांनी त्याच्यासारखीच घटस्फोट घेतलेली एक वकील स्त्री त्याच्यासाठी शोधली. नंतर त्या दोघांचं लग्न झालं. बफेप्रमाणेच मंगरला पैसे कमवायचा ध्यास होता. त्यामागचं मंगरचं मुख्य कारण स्वातंत्र्य हे होतं. आपल्याला पैसे कमावण्यासाठी सारखं कुणावर अवलंबून राहायला लागू नये यासाठी त्याची धडपड सुरू असे.

बफे आणि मंगर

वॉरन बफे आणि चार्ली मंगर यांची जोडी सुमारे चार दशकं गुंतवणुकीच्या क्षेत्रावर निर्विवाद राज्य करत राहिली. वॉरनचा अतिसावधपणा काही प्रमाणात मंगरनं बदलला असं मानलं जातं. काही कंपन्यांच्या शेअर्सच्या किमती जास्त असल्यामुळे

वॉरन ते शेअर्स खरेदी करणं टाळायचा. अशा वेळी या खरेदीमुळे भविष्यात आपल्याला प्रचंड फायदा मिळू शकतो, असं म्हणून मंगर त्याला हे शेअर्स खरेदी करायला भाग पाडायचा. यामुळे आपला नफा प्रचंड वाढला, असं वॉरननं नंतर नमूद केलं होतं. वॉरन आणि मंगर यांची मूलभूत विचारसरणी मात्र अगदी एकसारखीच होती. मंगरही 'शेअरबाजारात तुम्ही किती खरेदी-विक्री केली याला महत्त्व नसून तुम्हाला किती नफा शेवटी मिळाला हे महत्त्वाचं आहे ' किंवा 'बाजारात बहुतेक वेळा काहीच न करणं, हे सातत्यानं काहीतरी करत राहण्यापेक्षा जास्त हुशारीचं ठरतं,' अशा प्रकारच्या अनेक बहारदार विधानांसाठी प्रसिद्ध आहे.

वॉरनच्या गुंतवणुकीचा आवाका आता वाढतच चालला होता. एखाद्या कंपनीचे थोडेफार शेअर्स विकत घेण्यावर त्याचं समाधान होईनासं झालं. 'सॅनबर्न मॅप ' नावाच्या कंपनीशी संबंधित असलेल्या एका प्रसंगातून वॉरनच्या पुढच्या वाटचालीची चुणूक दिसून आली. या कंपनीच्या संचालक मंडळावरचे लोक अत्यंत चुकीचे निर्णय घेतात आणि त्यांना आपण तसं सांगितल्याचा काही फरकच पडत नाही, अशी वॉरनची खात्री पटल्यावर त्यानं या कंपनीचे शेअर्स विकत घ्यायचा सपाटाच सुरू केला. त्यातून वॉरनच्या खात्यात या कंपनीचं कामकाज चालवण्याचे अधिकार मिळण्याइतके शेअर्स जमा झाल्यावर त्यानं आपण संचालक मंडळ बरखास्त करू अशी धमकीच दिली. त्या वेळी मात्र कंपनीचं संचालक मंडळ सुतासारखं सरळ झालं आणि त्यांनी वॉरनच्या रास्त असलेल्या मागण्या मान्य केल्या.

दरम्यान वॉरनचं नाव सगळीकडे होत असलं, तरी त्याच्यावर टीका करणारे लोकही असत. वॉरन ज्या प्रभुत्वानं आणि आत्मविश्वासानं गुंतवणुकीविषयी बोलायचा तो खरं म्हणजे गर्वच आहे, असं काही जण म्हणायला लागले. तसंच वॉरन एका वर्षातच कर्जबाजारी होईल, असं काही माणसं म्हणत. वॉरनकडे पैसे गुंतवणाऱ्या लोकांची संख्या वाढतच गेली. या सगळ्या गुंतवणुकींसाठी वॉरननं अनेक लोकांबरोबर आपण भागीदारी करत असल्याचं दाखवलं होतं. कायदेशीररीत्या ते योग्य तर होतंच; पण सोपंही होतं. पण आता या भागीदारांची संख्या खूपच वाढल्यामुळे १९६२ सालच्या पहिल्या दिवशी बफेनं या सगळ्या भागीदाऱ्यांच्या ऐवजी 'बफे पार्टनरशिप लिमिटेड (बीपीएल)' नावाची एकच गुंतवणूक कंपनी सुरू केली. या कंपनीचं सुरुवातीचं भांडवल ७२ लाख डॉलर्स होतं. याशिवाय आपल्या वयाच्या तिसाव्या वर्षी वॉरन स्वत: 'मिलियॉनियर' म्हणजेच दहा लाख डॉलर्सच्या मालमत्तेचा मालक झाला होता.

पूर्वी ग्रॅहॅमनं सांगितलेलं आणि बफेनं अत्यंत यशस्वीपणे अंमलात आणलेलं गुंतवणुकीचं एक सूत्र चांगलंच लाभदायी ठरत होतं. त्यानुसार एखाद्या कंपनीच्या शेअरची किंमत आणि त्या कंपनीची 'बुक व्हॅल्यू' किंवा भारतीय शेअरबाजारांच्या संदर्भात बोलायचं, तर 'नेट वर्थ ' यांची तुलना करायची. आता ही 'बुक व्हॅल्यू' किंवा 'नेट वर्थ ' म्हणजे त्या कंपनीची मालमत्ता वजा त्या कंपनीवर असलेलं कर्ज असा सोपा अर्थ होता. म्हणजेच समजा आपण कर्ज काढून घर घेतलं असेल, तर घराची किंमत वजा आपल्या डोक्यावरचं कर्ज ही आपली घराच्या संदर्भातली 'बुक व्हॅल्यू' होईल. तसंच आपल्या बँकेच्या खात्यात शिल्लक असलेली रक्कम वजा आपल्या डोक्यावरचं

क्रोडेट काडोचं कर्ज हो आपली शिल्लक रकमेच्या संदर्भातली 'बुक व्हॅल्यू' होईल, वगैरे. बफे सतत ज्या कंपन्यांच्या शेअरची किंमत त्यांच्या प्रतिशेअर 'बुक व्हॅल्यू'पेक्षा कमी असेल, अशा शेअर्सच्या शोधात असायचा. यामागचं कारण समजून घेणं सोपं आहे.

समजा एखाद्या कंपनीची मालमत्ता १ कोटी रुपयांची आहे आणि तिच्यावरची देणी २० लाख रुपयांची आहेत. म्हणजेच त्या कंपनीची 'बुक व्हॅल्यू' ८० लाखांची झाली. आता उद्या काही संकट येऊन ही कंपनी बंद पडायची वेळ आली, तरी तिच्याकडे ८० लाख रुपये शिल्लक राहतील आणि ते गुंतवणूकदारांमध्ये त्यांच्याकडे असलेल्या कंपनीच्या शेअर्सच्या प्रमाणात वाटले जातील. उदाहरणार्थ या कंपनीचे १० लाख शेअर्स बाजारात असतील, तर प्रति शेअर 'बुक व्हॅल्यू' ८ रुपये इतकी होईल. आता जर या कंपनीच्या एका शेअरची किंमत समजा ६ रुपये असेल, तर हा शेअर स्वस्तात उपलब्ध आहे, असं आपण म्हणू शकतो. कारण खर्च आणि देणी वजा जाता कंपनीची प्रति शेअर मालमत्ता या कंपनीच्या एका शेअरच्या बाजारभावापेक्षा २ रुपयांनी जास्त आहे. साहजिकच समजा कंपनी बंद करायची वेळ आली आणि म्हणूनच कंपनीनं आपली सगळी मालमत्ता विकून टाकायचं ठरवलं गुंतवणूकदाराला आपल्याकडचे सगळे शेअर्स कंपनीला परत करावे लागतील; पण प्रत्येक शेअरमागे त्याला ८ रुपये मिळतील. म्हणजेच आज गुंतवणूकदारानं ६ रुपयांना एक अशा प्रकारे या कंपनीचे शेअर्स विकत घेतले आणि उद्या ही कंपनी बंद पडली, तर गुंतवणूकदाराला प्रति शेअर २ रुपयांचा नफा मिळेल. याउलट समजा कंपनीच्या एका शेअरची किंमत सध्या १० रुपये असेल, तर याचा अर्थ सगळी देणी आणि कर्जं वजा जाता कंपनीची प्रति शेअर मालमत्ता तिच्या प्रति शेअर बाजारभावापेक्षा २ रुपयांनी कमी आहे. साहजिकच समजा गुंतवणूकदारानं आज या कंपनीचे शेअर्स विकत घेतले आणि उद्या कंपनी बंद पडली, तर त्याला प्रति शेअर २ रुपयांचं नुकसान सोसावं लागेल. म्हणजेच कुठल्याही कंपनीच्या शेअर्समध्ये गुंतवणूक करण्याआधी ही कंपनी उद्या बंदच पडली, तर काय असा टोकाचा विचार बफे करून ठेवत असे. साहजिकच त्याला आपल्या गुंतवणुकीविषयी खूप सुरक्षित भावना मनात असे आणि वाइटातली वाईट परिस्थिती ओढवली, तरी आपण त्यातून सहीसलामत बाहेर पडू शकू अशा आत्मविश्वास वाटत असे.

बुक व्हॅल्यू

आपण सुरक्षितरीत्या गुंतवणूक करायची असेल, तर त्यासाठी अनेक निकष तपासले पाहिजेत, असं ग्रॅहॅम आणि बफे यांचं म्हणणं आहे. त्यामधला एक महत्त्वाचा निकष 'बुक व्हॅल्यू'चा असतो. सगळी देणी देऊन कंपनीची उरलेली मालमत्ता म्हणजे तिची 'बुक व्हॅल्यू' असते. जर या बुक व्हॅल्यूच्या आकड्याला आपण कंपनीच्या एकूण उपलब्ध असलेल्या शेअर्सच्या आकड्यानं भागलं, तर आपल्याला प्रतिशेअर बुक व्हॅल्यू मिळते. एका शेअरची किंमत जर या प्रतिशेअर बुक व्हॅल्यूपेक्षा कमी असेल, तर हा शेअर सध्या स्वस्तात उपलब्ध आहे, असं आपण म्हणू शकतो. कारण कंपनीची

मालमत्ता जास्त असूनही गुंतवणूकदार तेला कमी लेखत असल्याचं हे चिन्ह असू शकतं.

वॉरनला कशातून गुंतवणुकीच्या संदर्भातल्या कल्पना सुचतील, याला काही मर्यादाच नव्हत्या. तो नेहमी फिक्या करड्या रंगाचे कोट घाले. यातूनच कोटांसंबंधीची माहिती त्यानं मिळवली आणि मॅसॅच्युसेट्स राज्यामधल्या न्यू बेडफर्ड गावातल्या सूटनिर्मिती करणाऱ्या 'बर्कशायर हॅथवे ' या कंपनीचा थोडा हिस्सा प्रतिशेअर ७.६० डॉलर्स या दरानं १९६२ साली खरेदी केला. सूट आणि कोट तयार करणाऱ्या इतर कंपन्यांच्या तुलनेत बर्कशायरची परिस्थिती फारशी चांगली नसली, तरी या कंपनीच्या एका शेअरची 'बुक व्हॅल्यू' १६.५० डॉलर्स इतकी म्हणजेच शेअरच्या किमतीच्या दुपटीहून जास्त होती. त्यामुळे या कंपनीला खूप यश मिळवणं शक्य आहे, असं वॉरन बफेला वाटलं.

यानंतर वॉरनचं लक्ष 'अमेरिकन एक्स्प्रेस'कडे वळलं. या कंपनीकडे कुठलेही कारखाने किंवा इतर मालमत्ता असलं काही नव्हतं. पण तिचा 'ब्रँड' भरभक्कम होता. बफेनं अशा कंपनीमध्ये प्रथमच गुंतवणूक करायचं ठरवलं. यामागचं कारण म्हणजे विमान प्रवासाकडे अमेरिकन मध्यमवर्गीचा कल वाढत चालला होता. तसंच प्रवास करत असताना 'ट्रॅव्हलर चेक्स' घेऊन जाणं लोकांना खूप सोयीचं वाटत असे. तसंच सुमारे १० लाख लोकांकडे 'अमेरिकन एक्स्प्रेस' कंपनीचं क्रेडिट कार्ड होतं. म्हणूनच 'टाइम ' मासिकानं इथून पुढची अमेरिका 'स्वत:जवळ रोख रक्कम जवळ न बाळगणारी ' असेल, असं भाकितही केलं होतं. पण याच दरम्यान 'अमेरिकन एक्स्प्रेस' कंपनी एका मोठ्या घोटाळ्यात सापडली. त्यामुळे या कंपनीचं आर्थिक भविष्य धोक्यात आल्याचं मत अनेक जणांनी व्यक्त केलं. वॉरननं मात्र पटकन आपलं मत बनवण्याऐवजी या कंपनीची क्रेडिट कार्ड्स स्वीकारणारी दुकानं, बँका अशा अनेक ठिकाणी भेटी दिल्या. त्यातून या कंपनीवरचा लोकांचा विश्वास पूर्णपणे शाबूत असल्याचं त्याच्या लक्षात आलं. त्यामुळे या कंपनीत गुंतवणूक करणं सुरक्षित असल्याचं त्याचं मत बनलं. दरम्यान बहुतेक सगळ्या शेअर दलालांनी आणि गुंतवणूक विश्लेषकांनी या शेअरची विक्री करायचा सल्ला दिला होता. त्यामुळे या शेअरची किंमत ६० डॉलर्सवरून घसरून १९६४ सालच्या सुरुवातीला ३५ डॉलर्सवर आली होती; पण बफे मात्र आपल्या निर्णयावर ठाम होता. त्यानं या शेअरची खरेदी करायचं ठरवलं. आपल्या मालमत्तेपैकी एक चतुर्थांश हिस्सा म्हणजे तब्बल ३० लाख डॉलर्स गुंतवायचा अत्यंत धोकादायक निर्णय वॉरननं घेतला. हा निर्णय चुकला असता, तर अर्थातच बफेचं तोपर्यंतचं सगळं यश धुळीला मिळालं असतं आणि त्याला प्रचंड मोठं नुकसान सोसावं लागलं असतं. या दरम्यान घोटाळ्यामुळे अमेरिकन एक्स्प्रेस कंपनीवर दाखल करण्यात आलेल्या दाव्यांच्या संख्येत सातत्यानं भर पडत गेलेली असली तरी दुसरीकडे कंपनीच्या शेअरची किंमत परत वाढत चालली होती. पण म्हणून बफेनं आपला नफा कमावून या गुंतवणुकीमधून बाहेर पडायचं असा निर्णय मात्र घेतला नाही. त्यानं उलट आणखी शेअर्स विकत घेऊन कंपनीवरचा आपला विश्वास सिद्ध केला. हा विश्वास नंतर सार्थ ठरला. कारण १९६५ साली कंपनीच्या

शेअरची किंमत ७३.५० डॉलरवर गेली.

दुसरीकडे बर्कशायर हॅथवे कंपनी मात्र खरोखर मोठ्या अडचणीत सापडली होती. एकूणच वस्त्रोद्योगाशी संबंधित असलेल्या उलाढालीमध्ये खूप घट झाली होती. त्यामुळे बर्कशायरसमोर आपल्या कापडनिर्मितीच्या गिरण्या बंद करण्यावाचून दुसरा पर्याय नव्हता. असं असूनही वॉरननं या कंपनीच्या शेअर्सची खरेदी सुरूच ठेवली आणि लवकरच या कंपनीचं नियंत्रण आपल्याकडे येईल, इतके शेअर्स मिळवले. या गुंतवणुकीचा आपल्याला भविष्यात नक्कीच भरपूर फायदा होणार आहे, याची वॉरन बफेला पुरेपूर खात्री होती.

बर्कशायर हॅथवे

१८८८ साली होरॅशिओ हॅथवे नावाच्या माणसानं मॅसॅच्युसेट्स राज्यामधल्या न्यू बेडफर्ड या गावात 'हॅथवे मॅन्युफॅक्चरिंग कंपनी' या नावानं कापडनिर्मितीशी संबंधित असलेला उद्योग सुरू केला. पहिल्या महायुद्धाच्या काळात सैनिकांना लागणारे कपडे तसंच विमानांमध्ये लागणारं कापड यामुळे कापड उद्योगाला भरभराटीचे दिवस आले. याचा हॅथवेच्या कंपनीला खूप फायदा झाला; पण १९२०च्या दशकात अचानकपणे कापड उद्योगाचे दिवस फिरले. कामगारांची हकालपट्टी सुरू झाली. उरलेल्या कामगारांना मोठ्या प्रमाणावर वेतनात घट स्वीकारणं भाग पडलं. त्यातच यानंतरच्या जागतिक महामंदीनं कहर केला. या पार्श्वभूमीवर कापडउद्योग चालवणाऱ्या मालकांनी मात्र चातुर्यानं आपलं भांडवल काढून घेत ते शेअरबाजारात गुंतवलं होतं. आता हॅथवे कंपनीची सूत्रं सिबरी स्टॅंटन नावाच्या एका तरुण माणसाकडे आली. त्यानं हॅथवे कंपनीची घसरणारी परिस्थिती सावरण्याचा निर्धार करून तिचं कामकाज अत्याधुनिक करण्यासाठी पैसे ओतले. त्याचा कंपनीवर खूपच जीव होता. त्यानंतर हॅथवे कंपनीनं सूट बनवायच्या उद्योगात आपली मोहर उठवली. पण त्या संदर्भात कंपनीला स्पर्धेचा सामना करावा लागला. इतरही काही अडचणींनंतर शेवटी स्टॅंटननं हॅथवे कंपनीला बर्कशायर नावाच्या कापडनिर्मिती करणाऱ्या कंपनीशी विलीन करायचं ठरवलं. यानंतर बफेला बर्कशायर हॅथवे कंपनीविषयी समजलं तेव्हा सतत ९ वर्षं तोटा सहन केलेल्या या कंपनीचा एक शेअर बाजारात ७.५० डॉलर्सना उपलब्ध होता; पण खरं म्हणजे कंपनीची मालमत्ता २.२० कोटी डॉलर्सची असल्यामुळे तिच्या एका शेअरचा भाव तिच्या 'बुक व्हॅल्यू'नुसार किमान १९.४६ डॉलर्स इतका असायला हवा होता. म्हणजेच प्रत्यक्षात बर्कशायर हॅथवे कंपनीचे शेअर्स खूप स्वस्तात उपलब्ध होते. त्यामुळे बफेनं ते खरेदी करायला सुरुवात केली. खरं म्हणजे बर्कशायर हॅथवेचे शेअर्स बफेला आपल्याकडे ठेवायचे नव्हते. आपल्या कंपनीचे शेअर्स बफेनं खूप मोठ्या प्रमाणावर खरेदी केले, तर शेवटी कंपनीवरचा आपला ताबा जाऊन तो बफेकडे जाईल, याची कंपनीचा मालक सिबरी स्टॅंटन याला भीती वाटेल, असा बफेचा अंदाज होता. त्यामुळे स्टॅंटन वेगानं बफेकडचे शेअर्स परत विकत घ्यायला उत्सुक असेल आणि या व्यवहारातून आपण आपल्याकडचे शेअर्स विकून नफा कमावू असा बफेचा प्रयत्न होता. त्याप्रमाणेच घडत गेलं आणि स्टॅंटननं बफेकडून बर्कशायर हॅथवे कंपनीचे शेअर्स परत घेण्यासाठी बफेची भेट घेतली. बफेनं आपण हे शेअर्स प्रत्येकी

११.५० डॉलर्सना विकायला तयार असल्याचं स्टॅटनला सांगितलं. त्या वेळी बाजारात बर्कशायर हॅथवेचा एक शेअर ९-१० डॉलर्सना विकला जात होता.

काही दिवसांनी बफेला स्टॅटननं नेमलेल्या एका बँकेकडून पत्र आलं. त्यात ही बँक बर्कशायर हॅथवेचे बफेकडचे शेअर्स विकत घ्यायला उत्सुक असल्याचं म्हटलं होतं. पण त्यात बँकेनं नमूद केलेली किंमत ही स्टॅटननं कबूल केलेल्या किमतीपेक्षा कमी होती. त्यामुळे बफे जाम भडकला. त्यानं आपल्या एका सहकाऱ्याला स्टॅटनची भेट घ्यायला सांगितलं. त्या वेळी आपण बफेबरोबर बर्कशायर हॅथवे कंपनीच्या शेअरच्या दरासंबंधी कसलीच चर्चा केली नसल्याचा पवित्रा स्टॅटटनं घेतला. ही आपली कंपनी असल्यामुळे आपण त्याविषयीचे निर्णय हवे तसे घेऊ किंवा बदलू शकतो, असं विधानही स्टॅननं केलं. यामुळे बफेनं बर्कशायर हॅथवे कंपनीचे आपल्याकडचे शेअर्स विकण्याची कल्पना तर दूरच सारली, पण उलट या कंपनीच्या उपलब्ध असलेल्या शेअर्सची जोरदार खरेदी सुरू केली. ही कंपनी फारशी यशस्वी ठरणार नाही, याची कल्पना असूनसुद्धा तिचे शेअर्स तिच्याकडे असलेल्या मालमत्तेच्या तुलनेत खूप स्वस्तात उपलब्ध आहेत, ही गोष्ट बफेच्या दृष्टीनं पुरेशी होती. लवकरच बफेनं बर्कशायर हॅथवे कंपनीच्या एकूण शेअर्सपैकी ४९ टक्के शेअर्सवर आपला ताबा मिळवला. त्यामुळे कंपनीचं कामकाज आपल्या मर्जीनुसार चालवणं त्याला शक्य झालं. त्याबरोबर त्यानं कंपनीच्या अध्यक्षपदी आपल्याला हवा असलेला माणूस नेमला. यानंतर तिथल्या एका स्थानिक वर्तमानपत्रानं या घटनेविषयी दु:ख व्यक्त करून बर्कशायर हॅथवे कंपनीची सूत्रं 'बाहेरच्या' लोकांकडे गेली असल्याबद्दल खंत व्यक्त केली आणि लवकरच ही कंपनी बंद पडेल असं भाकित केलं. हे समजताच बफे खूप चिडला. आपण कंपनीचं कामकाज पूर्वीप्रमाणेच चालवण्यासाठी कटिबद्ध असल्याची जाहीर कबुली त्यानं देऊन टाकली. तसंच यानंतर 'आम्ही या कंपनीच्या व्यवसायाच्या भविष्याच्या बाजूनं बोलू शकत नाही, तसंच आम्ही त्याच्या विरोधातसुद्धा नाही... या गुंतवणुकीमध्ये कंपनीच्या शेअरची किंमत हा एक मोठा भाग होता... आम्ही बर्कशायर हॅथवे कंपनी चांगल्या किमतीला विकत घेतली आहे...' अशी विधानं त्यानं केली. नंतर आपले शब्द गिळायची पाळी बफेवर येणार होती. म्हणूनच काही काळानंतर बफेनं 'बर्कशायर हॅथवेमध्ये गुंतवणूक करण्यायोग्य काहीच शिल्लक राहिलेलं नव्हतं... या कंपनीचं नावसुद्धा माझ्यापर्यंत आलं नसतं तर बरं झालं असतं...' अशी कबुली दिली.

शेअरधारक आणि कंपनीचं कामकाज

सर्वसामान्य शेअरधारकांना कंपनीच्या रोजच्या कामकाजात फारसा रस नसतो. आपण विकत घेतलेल्या शेअरची किंमत वाढत राहिली तसंच कंपनीनं त्यावर नियमितपणे डिव्हिडंडच्या रूपानं परतावा दिला की हे शेअरदारक खूश असतात. बफेला मात्र एखादी कंपनी आवडली की तो त्या कंपनीची मालकीच आपल्याकडे येण्याइतके शेअर्स खरेदी करत सुटायचा. सर्वसाधारण नियमांप्रमाणे ज्या शेअरधारकाकडे किंवा गुंतवणूक करणाऱ्या कंपनीकडे दुसऱ्या कंपनीचे ४९ टक्क्यांहून जास्त शेअर्स असतात तो शेअरधारक किंवा ती कंपनी यांच्याकडे या

दुसऱ्या कंपनीची मालकी येते. त्यामुळे त्या कंपनीचं दररोजचं कामकाज कसं चालवावं हेही आता हा शेअरधारक किंवा गुंतवणूक कंपनी हेच ठरवू शकतात.

इतर गुंतवणूकदार आयबीएम, जनरल इलेक्ट्रिक, एटीअँडटी अशांसारख्या प्रसिद्ध कंपन्यांमध्ये गुंतवणूक करण्यासाठी धडपड करत असताना बफेनं मात्र अमेरिकन एक्स्प्रेस, बर्कशायर हॅथवे आणि आणखी २-३ साध्या कंपन्यांमध्ये सगळे पैसे गुंतवले होते. अर्थातच ही जगावेगळी गोष्ट होती. गुंतवणुकीसाठी योग्य अशा आणखी कंपन्यांचे शेअर्स मिळाले असते तर बफेला त्यांची खरेदी करण्यातही रस वाटला असता; पण बराच शोध घेऊनसुद्धा ते शक्य न झाल्यामुळे बफेनं या मोजक्या कंपन्यांच्या शेअर खरेदीवर समाधान मानायचं ठरवलं. याउलट आपल्या धोका कमी करण्यासाठी 'वॉल स्ट्रीट'वरचे अनेक तज्ज्ञ गुंतवणूकदार एका वेळी बऱ्याच कंपन्यांचे शेअर्स विकत घेऊन 'डायव्हर्सिफिकेशन' करायच्या बेतात असायचे. यामुळे आपल्याकडच्या काही कंपन्यांचे शेअर्स बुडले तरी इतर कंपन्यांचे शेअर्स वर जातील आणि आपलं नुकसान कमी होईल असं ते म्हणत. बफे मात्र या विचारसरणीची थट्टा उडवत असे. एखाद्या अरब शेखनं आपल्या जनान्यामध्ये १०० स्त्रिया बाळगून आपण त्या सगळ्यांना अगदी नीटपणे 'ओळखतो' असं म्हणावं तसंच हे गुंतवणूक तज्ज्ञ आपल्याला १०० कंपन्यांची सखोल माहिती असल्याचा आव आणतात असं तो म्हणत असे. अशा प्रकारे खूप कंपन्यांचे शेअर्स विकत घेऊन तयार केलेल्या 'पोर्टफोलिओ'मध्ये नुकसानाचा धोका कमी असतो हे बफेला मान्य होतं. पण त्याचबरोबर जेव्हा शेअर्सच्या किमती वाढत असतात, तेव्हा अशा 'पोर्टफोलिओ'ची किंमत त्या प्रमाणात वाढत नाही हा धोकासुद्धा लक्षात घेण्यासारखा असतो, याकडे बफे सगळ्यांचं लक्ष वेधून घेत असे. म्हणूनच मोजक्या कंपन्या हुडकून त्यांच्यामध्ये गुंतवणूक करावी, असं त्याचं मत होतं. गुंतवणूक तज्ज्ञ अनेक कंपन्यांचे शेअर्स एकाच वेळी विकत घेऊन आपला धोका कमी करत असले, तरी मग त्यांच्यात आणि सर्वसामान्य गुंतवणूकदारांमध्ये काय फरक राहिला? असा प्रश्न बफे विचारत असे. गुंतवणूक तज्ज्ञांकडे लोक आपले पैसे सोपवतात तेच मुळात सरासरीपेक्षा जास्त परतावा मिळावा म्हणून. असं असताना या तज्ज्ञांनीसुद्धा अगदी सावधपणे गुंतवणूक करून आपला धोका कमी करण्यावरच भर द्यावा, हे बफेला अजिबात पसंत नसे. याचा अर्थ बफेला धोकादायक गुंतवणूक करण्यात रस होता, असं अजिबात नाही. फक्त खूप जास्त कंपन्यांमध्ये गुंतवणूक करण्याला त्याचा विरोध असे. १९६३ आणि १९६४ साली बफेकडच्या गुंतवणुकीवर अनुक्रमे तब्बल ३९ आणि २८ टक्के परतावा मिळाला. आता बफे २.२० लाख डॉलर्सची गुंतवणूक सांभाळत होता आणि त्याची वैयक्तिक संपत्ती थेट ४० लाख डॉलर्सवर जाऊन पोहोचली होती. त्या काळाच्या मानानं ही रक्कम बरीच जास्त होती.

बफेच्या संपत्तीमध्ये भर पडत असली, तरी त्याच्या राहणीमानात कसलाच फरक पडला नव्हता. पूर्वीप्रमाणेच तो आपले आवडत्या फिक्या करडया रंगाचे सूट घाले. त्याच्या खाण्यापिण्याच्या सवयी बदलल्या नव्हत्या. त्याच्या घरात जवळपास कसलेच बदल झाले नव्हते. त्याची गाडी फारच खराब वाटत असल्यामुळे त्यानं

सुझीला एक नवी पण 'कुठलीही साधी' गाडी घ्यायला सांगेतलं. त्याचा दिनक्रमही पूर्वीसारखाच होता. कोट्यधीश माणसाला अजिबात न शोभणारं असं हे चित्र होतं. आपल्या संपत्तीचा बफेला अजिबात अभिमान वाटत नसे. त्याला नुसतीच पैसे कमवून दाखवण्यात मजा वाटे. पैसा खर्च करणं म्हणजे पाप असावं, अशा दृष्टीनं तो पैशांकडे बघे. त्यामुळे हा एक प्रकारचा विरोधाभास होता. एकीकडे बफेला भरपूर पैसे कमवायचे असले तरी दुसरीकडे ते अजिबात खर्च करू नयेत, असंही त्याला वाटे. या विरोधाभासावर स्वत: बफे विनोदही करे. यातून कधीकधी खरेखुरे विनोदी प्रसंगही घडायचे. एकदा बफे कुटुंब एका महागडया आलिशान घराची सफर करत असताना तिथल्या गाइडनं तिथल्या प्रत्येक वस्तूची किंमत सांगायचा सपाटाच लावला. त्यामुळे अजिबात प्रभावित न झालेल्या आणि उलट कंटाळलेल्या बफेनं त्या गाइडला 'हे सगळं सांगण्यापेक्षा या घरमालकानं हे पैसे कसे कमावले ते सांगितलंस तर बरं होईल.' असं सुनावलं! पैसे कमावण्याचं व्यसनच बफेला लागलं होतं हे नक्की!

या सगळ्या धामधुमीत बफेची राजकीय मतं फारशी पक्की बनली नव्हती. अजूनही तो आपल्या वडिलांच्याच विचारसरणीला धरून होता. पण १९६०च्या दशकात अमेरिका आणि सोव्हिएत युनियन यांच्यात निर्माण झालेल्या शीतयुद्धामुळे बफे हादरून गेला होता. पूर्वी हिरोशिमा आणि नागासाकी या जपानी शहरांवर अमेरिकेनं अणूबॉम्ब टाकल्यानंतर बफे खूप बेचैन झाला होता. आता क्यूबामध्ये सोव्हिएत युनियनच्या खुश्चेव्हनं अमेरिकेच्या दिशेनं डागता येणारी क्षेपणास्त्रं उभी केल्यावर नव्यानं युद्ध पेटण्याची कितपत शक्यता आहे, याचा बफे अंदाज घेत होता. या सगळ्या घडामोडींमुळे तो फार घाबरून जाई. या काळात बफेनं बर्ट्रांड रसेल या गाजलेल्या तत्त्ववेत्त्याचं युद्धविरोधी आणि शांततामय मार्गांना पाठिंबा देणारं लिखाण वाचलं. रसेलचं म्हणणं बफेला पुरेपूर पटल्यामुळे त्यानंही रसेलसारखीच भूमिका स्वीकारली. यातूनच सगळ्या मानवजातीनं अशासारख्या भीषण प्रश्नांमधून मार्ग काढला पाहिजे, असं बफेचं मत झालं. म्हणूनच बफेच्या वडिलांचा शासनव्यवस्थेवर फारसा विश्वास नसला, तरी बफेनं मात्र देशाचा कारभार चालवण्यासाठी सरकारची गरज असतेच, असं मत बनवलं. याशिवाय अमेरिकेमध्ये मोठ्या प्रमाणावर सुरू असलेल्या वर्णद्वेषाच्या विरोधातही बफेनं आपल्या परीनं लढा द्यायचा प्रयत्न केला याचं कौतुक केलं पाहिजे. बफेच्या वडिलांचा वर्णद्वेषाला पाठिंबा नसला, तरी त्याला फार विरोधसुद्धा नव्हता. ओमाहा गावात कृष्णवर्णीय लोकांना अपमानास्पद वागणूक दिली जाई. त्यांची आर्थिक कोंडी करणं, त्यांना वेगळ्या वस्त्या करून त्यात राहायला भाग पाडणं, अशा अनेक गोष्टी केल्या जात. स्थानिक रोटरी क्लबनंही अशाच प्रकारची वर्णद्वेषी भूमिका स्वीकारल्यावर वॉरननं मात्र याचा निषेध करत आपल्या सदस्यत्वाचा राजीनामा देऊन टाकला. सगळीकडे निकोप स्पर्धा असली पाहिजे, असं बफेचं ठाम मत होतं. म्हणूनच जन्मानं गोऱ्या मुलांना कृष्णवर्णीय मुलांच्या तुलनेत जास्त श्रेष्ठत्व मिळणं किंवा श्रीमंत मुलांना गरीब मुलांपेक्षा जास्त फायदे मिळणं, अशा गोष्टींना बफेनं विरोध केला. बफेची बायको सुझी तर आधीपासूनच समतावादी भूमिकेची होती. त्यामुळे काही काळ कृष्णवर्णीय लोकांना आपल्या घरात प्रवेश देणारं बफे कुटुंब हे

ओमाहामधलं गोऱ्या लोकांचं जवळपास एकमेव घर ठरलं. रिपब्लिकन पक्षाची वर्णद्वेषाला अनुकूल असलेली भूमिका बफेला अजिबात पसंत नसल्यामुळे आपल्या वडिलांनी रिपब्लिकन पक्षाच्या तिकिटावर चार वेळा संसदेची निवडणूक जिंकली असली, तरी स्वत: बफे डेमोक्रॅटिक पक्षाचा समर्थक बनला.

वॉरन बफेचं मतांतर सुरू असताना १९६४ सालच्या सुमाराला त्याचा पिता म्हणजेच हॉवर्ड कर्करोगाशी झुंजत होता. दर रात्री वॉरन आपल्या वडिलांना भेटायला रुग्णालयात जाई. अशाच एका प्रसंगी त्यानं हॉवर्डला आपल्या बदलणाऱ्या राजकीय भूमिकेविषयी सांगितलं. पण हॉवर्डला दु:ख होऊ नये म्हणून वॉरन बफेनं आपली मतं जाहीरपणे मांडायची नाहीत, असं ठरवलं. काही महिन्यांमध्येच हॉवर्ड बफेची प्रकृती झपाट्यानं बिघडत गेली आणि त्याचं निधन झालं. त्यामुळे वॉरनला कमालीचं दु:ख झालं. आपल्या आईकडून जवळपास कायम उपेक्षा पदरी आलेल्या वॉरनला आपल्या वडिलांविषयी विलक्षण प्रेम वाटायचं आणि त्यांचा आपल्याला खूप आधार आहे, असं त्याला सतत वाटायचं. बहुधा आपल्या आईच्या विचित्र वागण्यातून वॉरनला आपल्या भावना दडपून टाकण्याचा किंवा त्या जवळपास नष्ट करण्याचा मार्ग सुचला असावा. कारण आपल्या स्वत:च्या मुलांशी तो अत्यंत कोरडेपणानं वागायचा. याचा अर्थ तो त्यांच्यावर प्रेम करत नसे असं नाही; पण त्यांच्यामध्ये पूर्णपणे मौजमस्तीनं रंगून जाणं त्याला जमत नसे. त्यामुळे तो अगदी कोरडेपणानं वागतो आणि आपल्यावर त्याचं प्रेमच नाही, असा त्याच्या मुलांचा बराच काळ गैरसमज होता. याच कोरडेपणामुळे आणि अलिप्तपणामुळे वॉरनला भावना बाजूला ठेवून यशस्वीपणे गुंतवणूक करण्यात यश मिळालं, अशी त्यांची खात्री पटली. लौकिक अर्थानं यशस्वी झालेले बहुतेक लोक आपल्या आयुष्याची वेगवेगळ्या कप्प्यांमध्ये विभागणी करतात. घराबाहेरच्या जगामध्ये ते वाघासारखे असतात आणि घरचा त्यांचा नूर एकदम वेगळाच असतो. पण बफेच्या बाबतीत मात्र असं कधीच घडलं नाही. तो सगळीकडे एकसारखा असे. एकदा बफेला त्याच्या मुलानं वाढदिवसानिमित्त एक शुभेच्छापत्र दिलं. ते बफेनं उघडलं, एखाद्या कंपनीचा अहवाल वाचावा तितक्याच कोरडेपणानं आणि वेगानं त्यावरचा मजकूर वाचला आणि ते बंद करून टाकलं. त्यामुळे आपल्या वडिलांकडून कसली तरी प्रतिक्रिया मिळेल, या आशेनं त्याच्याकडे बघत असलेला त्याचा मुलगा गप्प बसला!

वॉरनच्या घरामधलं वातावरणही अगदी एकसारखं असे. मुलं दंगामस्ती करत. सुझी स्वत:शी गाणी गुणगुणत कामं करत असे. बरेचदा तिला भेटायला येणाऱ्या अनेक लोकांचं येणं-जाणं सुरू असे. वॉरन मात्र कायम काही ना काही वाचण्यात गुंग असे. कधीतरी मधूनच तो एखादी पेप्सी घ्यायला म्हणून किंवा मुलांचा दंगा असह्य झाला, तर त्यांना शांत करण्यासाठीची सूचना सुझीला देण्यासाठी म्हणून बाहेर येई. आपल्याच विश्वात असलेल्या वॉरनचं हे वागणं त्याच्या घरच्या लोकांनासुद्धा विनोदी वाटे. एकदा तो जिना उतरून खाली आला आणि तिथल्या भिंतीवरचा हिरव्या रंगाचा वॉलपेपर गायब झाल्याचं बघून त्यानं सुझीला त्याविषयी विचारलं. तेव्हा हा वॉलपेपर बदलून आता दोन वर्षं उलटून गेल्याचं सुझीनं त्याला सांगितलं! अशा वॉरनला सुझी कशी सहन करायची हा एक प्रश्नच होता. पण 'आपला नवरा इतका चांगला माणूस आहे की,

त्याचे सगळे गुन्हे आपण माफ करून टाकतो, ' असं सुझीनंच एकदा आपल्या बहिणीला सांगितलं होतं. तसंच आपला नवरा जगावेगळं काहीतरी करून दाखवतो आहे, याची सुझीला पूर्ण कल्पना असल्यामुळे त्याचा असा स्वभाव सहन करायची तयारी तिनं करून ठेवली होती.

वॉरनवर त्याच्या आईच्या चुकीच्या आक्रमकतेचे खूप खोल परिणाम झाल्याचं सुझीच्या बऱ्याच आधी लक्षात आलं होतं. त्यामुळे तिनं आपल्या नवऱ्याची प्रचंड काळजी घ्यायचं सुरुवातीपासूनच ठरवलं होतं. तो त्याला आवडणाऱ्या सगळ्या गोष्टी घरामध्ये आहेत ना याची खात्री बाळगे. तसंच वॉरनला कुठल्याही कारणांमुळे निराश वाटू नये यासाठी ती प्रयत्न करे. अगदी आपले कपडे घालतानासुद्धा वॉरनला सुझीची मदत लागे. तसंच न्हाव्याच्या दुकानात जायची आपल्याला भीती वाटत असल्याचं वॉरननं तिला सांगताच तिनं घरीच त्याचे केस कापून द्यायला सुरुवात केली! मुलांबरोबर बाहेर खायला किंवा एखाद्या सहलीला म्हणून वॉरनला अगदी ओढूनच न्यावं लागे. एकदा 'डिस्नीलँड'मध्ये वॉरन आपली मुलं आणि इतरही मित्रांची मुलं अशा सगळ्यांना घेऊन गेला. मुलं धमाल करण्यासाठी इकडे-तिकडे गेली, तर वॉरन एकटाच एका बाकावर शांतपणे वाचत बसला होता.

काही काळानंतर वॉरन न्यू यॉर्कच्या 'टाइम्स स्क्वेअर' भागाच्या परिसरात वॉल्ट डिस्नी कंपनीचा 'मेरी पॉपिन्स' नावाचा सिनेमा बघायला गेला. वॉरनला या सिनेमात फारसा रस नव्हता; पण डिस्नीच्या कंपनीविषयी त्याला जाणून घ्यायचं होतं. सिनेमा सुरू असताना सगळे प्रेक्षक त्यात किती रंगून गेले आहेत, ही गोष्ट वॉरन विसरू शकला नाही. अशा प्रकारे लोकांना खुर्चीला खिळवून ठेवायचं कसब डिस्नीच्या सिनेमात आहे, या गोष्टीचं महत्त्व वॉरनला लगेच जाणवलं. त्यामुळे अशा कंपनीमध्ये आपण गुंतवणूक केली पाहिजे, असं त्याचं मन त्याला सांगायला लागलं. वॉरननं काही दिवसांनी खुद्द वॉल्ट डिस्नीचीच भेट घेतली. अत्यंत उत्साही आणि वेगवेगळ्या कल्पनांनी भारून गेलेला डिस्नी बघून वॉरन खूप खूश झाला. त्या काळात डिस्नी कंपनीचा शेअर खूप स्वस्तात उपलब्ध होता. डिस्नीकडे लोकप्रिय असलेल्या 'बॅम्बी' तसंच 'स्नो व्हाइट' अशांसारख्या जुन्या कार्टून्सच्या फिल्म्सचा खूप साठा होता. याशिवाय डिस्नीलँड आबाल-वृद्धांमध्ये प्रचंड लोकप्रिय होतं. या सगळ्या गोष्टींचा विचार करून बफेनं डिस्नी कंपनीचा ५ टक्के हिस्सा ४० लाख डॉलर्सना विकत घेतला.

अशा रीतीनं बफे आपल्या वैयक्तिक आयुष्यात स्थिरावता-स्थिरावता गुंतवणुकीच्या विश्वात चांगलंच यश मिळवायला लागला होता. मोजक्या कंपन्यांमध्ये मोठी गुंतवणूक करण्याचं त्याचं तंत्र चांगलंच यशस्वी ठरण्याची चिन्हं दिसत होती.

यशस्वी गुंतवणूकदार... पण अयशस्वी नवरा

१९ ६७ सालच्या सुमाराला वॉरन बफेनं आपल्या कामाचा पसारा कमी करून कुटुंबाकडे जास्त लक्ष द्यावं, असं सुझीला वाटायला लागलं. आपली मालमत्ता साधारण ८० लाख ते १ कोटी डॉलर्सच्या घरात गेली की, बफेनं हा बदल करावा असं त्यांचं आधीच बोलणं झालं होतं. १९६६ साली हा आकडा ९० लाख डॉलर्सच्या घरात गेल्यावर या गोष्टीची सुझीनं बफेला आठवण करून दिली; पण वॉरननं मात्र आपल्या कामाचा धडाका कमी केलाच नाही. अतिकामामुळे त्याची पाठ दुखे आणि कधीकधी तो आजारीही पडे. असं असूनही आपल्या कुटुंबाशी वॉरन अत्यंत एकनिष्ठ होता. मुलांच्या शाळेमधल्या कार्यक्रमांना तो हजेरी लावे. त्यांना अधूनमधून सहलींना नेई.

कुठल्या कंपन्यांमध्ये गुंतवणूक करायची नाही, या संदर्भातले आपले नियम बफेनं अजिबात सैल सोडले नाहीत. उलट त्यानं या नियमांच्या यादीत दोन नव्या नियमांची भरच टाकली. त्यामधला पहिला नियम 'ज्या कंपन्यांचं काम आपल्याला अजिबात समजत नसलेल्या सेमीकंडक्टर किंवा इंटिग्रेटेड सर्किट अशा प्रकारच्या तंत्रज्ञानाशी संबंधित असेल, अशा कंपन्यांमध्ये गुंतवणूक करायची नाही,' असा होता. दुसरा नियम 'एखाद्या कंपनीच्या शेअर्समधल्या गुंतवणुकीमधून खूप नफा व्हायची चिन्हं आहेत असं वाटत असलं, तरी त्या कंपनीमध्ये मनुष्यबळाशी संबंधित असलेल्या अडचणी निर्माण व्हायची दाट शक्यता आहे असं वाटलं, तर त्या कंपनीमध्ये गुंतवणूक करायची नाही,' असा होता. या अडचणी म्हणजे कंपनीनं लोकांना कामावरून काढून टाकणं, आपले कारखाने बंद करणं, संप होणं, अशा प्रकारच्या होत्या. साहजिकच इथून पुढे कुठल्याही कंपनीत गुंतवणूक करताना आपण पूर्वीपेक्षा खूप जास्त विचार केला पाहिजे, याविषयी बफेची खात्री झाली. कारण बर्कशायर हॅथवेमध्ये इतक्या मोठ्या प्रमाणावर गुंतवणूक करण्याच्या चुकीबरोबरच बफेच्या हातून आणखी काही चुका झाल्या होत्या. उदाहरणार्थ कंपनीच्या संचालक मंडळाच्या एका बैठकीत बफेनं एका बेसावध क्षणी शेअरधारकांना १० टक्के डिव्हिडंड दिला जाण्याच्या प्रस्तावाला संमती देऊन टाकली. दुसऱ्या दिवशी आपण अशा प्रकारे १ लाख डॉलर्स वाटून टाकायला नको होते, या विचारानं बफे प्रचंड बेचैन झाला. ही चूक दुरुस्त करण्यासाठी आठ महिन्यांनी बफेनं कंपनीच्या शेअरधारकांनी आपल्याकडचे शेअर्स बफेला विकावेत आणि त्या मोबदल्यात ७.५० टक्के व्याज देणारा बाँड घ्यावा, अशी ऑफर दिली. या मार्गातून बफेकडे कंपनीचे ३२,००० शेअर्स आले. त्यामुळे कंपनीवरची

बफेची पकड आणखी मजबूत झाली. तसंच आपल्याला डिव्हिडंड मिळावा, अशी नजर ठेवून बसलेल्या शेअरधारकांची काळजी बफेला आता कमी प्रमाणात करणं शक्य झालं.

हळूहळू बर्कशायर हॅथवे कंपनीची अवस्था आणखी बिघडत चालली असल्याचं बफेच्या लक्षात आलं. कंपनीचे काही विभाग बंद करावे लागले. इतर विभागांमध्ये अद्ययावत यंत्रसामुग्री आणणं गरजेचं होतं. पण त्यातून मिळणारा नफा कमीच असेल, असं बफेला वाटत होतं. अमेरिकेमध्ये या काळात वाढत चाललेल्या महागाईनं आणि स्वस्त झालेल्या आयातीनं कंपनीची स्थिती आणखीनच बिघडत चालली होती. पण कंपनी धाडकन बंद करायची, तर शेकडो कामगारांना काढून टाकणं भाग होतं. आधीच ४०० कामगारांना कंपनीने कामावरून काढून टाकले होते. त्यामुळे नक्की काय करायचं याविषयी बफेचं खोल विचारमंथन सुरू होतं. याच दरम्यान त्या वेळी अमेरिकन शेअरबाजारामध्ये आलेल्या उत्साहाच्या वातावरणाचा फायदा घ्यायचा बफेनं ठरवलं. अमेरिकन एक्स्प्रेसमध्ये बफेनं गुंतवलेल्या १.३० कोटी डॉलर्सची किंमत वाढून २.८० कोटी डॉलर्सवर गेली होती. त्यामुळे बफेनं आपल्याकडे असलेले या कंपनीचे शेअर्स मोठ्या प्रमाणावर विकायला काढले.

या दरम्यान गुंतवणुकीबाहेरच्या विश्वातल्या काही घटनांचाही बफेवर परिणाम झाला होता. अमेरिकेमधल्या वर्णद्वेषाविरुद्ध सुरू असलेला लढा निर्णायक टप्प्यावर येऊन पोहोचला आहे, असं अनेक जण म्हणायला लागले होते. मार्टिन ल्यूथर किंगच्या नेतृत्वाखाली कृष्णवर्णीय लोकांची चळवळ चांगलीच प्रभावी ठरत होती. सुझीचा तर या चळवळीला पूर्वीपासून उघड पाठिंबाच होता. एकदा वॉरन आणि सुझी यांना किंगचा सहभाग असलेल्या एका कार्यक्रमाला हजेरी लावायची संधी मिळाली; तेव्हा किंगला अगदी जवळून बघून तसंच त्याचं प्रभावी वक्तृत्व ऐकून बफे पार हरखून गेला.

एकीकडे वॉरन बफेला आपल्या गुंतवणुकीमध्ये कमालीचं यश मिळत असताना दुसरीकडे मात्र तो हळूहळू काळजीत पडायला लागला होता. कारण शेअरबाजारात उत्साहाचं वातावरण असलं आणि नव्या पिढीला १९३०च्या दशकातल्या जागतिक महामंदीच्या काळात जगावं लागलेलं नसल्यामुळे त्यांच्यात एक प्रकारचा बिनधास्तपणा असला, तरी बफेला मात्र आपल्यावर खूप जास्त जबाबदारी आली आहे, असं वाटायला लागलं होतं. कारण पूर्वी त्याच्याकडे गुंतवणुकीसाठी असलेली रक्कम कमी असताना तो आपल्या यशाविषयी अगदी खात्रीनं बोले. पण आता बफेकडे लोकांनी सोपवलेल्या रकमेत खूप वाढ झालेली असल्यामुळे आपण इतरांच्या नुकसानाला कारणीभूत तर ठरणार नाही ना, अशी शंका त्याच्या मनात अधूमधून डोकावे. यातूनच १९६६ साली बफेनं गुंतवणुकीसाठी नवे भागीदार स्वीकारण्यावर बंदी घालायचा चुकीचा निर्णय घेतला.

या दरम्यान व्हिएतनामचं युद्ध सुरू झालं होतं. त्यामुळे अमेरिकन लष्करात मोठ्या प्रमाणावर भरती सुरू होती. लष्करी खर्च वाढत चालला होता. शिवाय युद्ध काळात लष्कराला लागणाऱ्या यंत्रसामुग्रीच्या निर्मितीच्या क्षेत्रात खूप भरभराट सुरू होती. त्यामुळे शेअरबाजारातसुद्धा तेजीचं वातावरण होतं. अनेक नव्या म्युच्युअल फंड

योजना बाजारात आल्या. 'डाऊ जोन्स' शेअरबाजाराच्या निदेशांकानं प्रथमच १००० अंकांची पातळी ओलांडली. पण यानंतर शेअरबाजारात तेजी-मंदी यांचा लपंडाव सुरू झाला. बाजार मधूनच वर जाई आणि मग खाली उतरे. वेगवेगळ्या लोकांची याविषयी वेगवेगळी मतं असली, तरी बफेला त्याची फारशी चिंता नसे. दीर्घकालीन गोष्टींचा विचार करूनच गुंतवणुकीचे निर्णय घ्यावेत आणि इतरांना काय वाटतं, याकडे लक्ष देऊ नये असं त्याचं मत कायम होतं. त्यामुळे परत एकदा बफेनं शेअर्सच्या खरेदीला सुरुवात केली. आता तर तो पूर्वीपेक्षाही जास्त गुप्तपणे आपले व्यवहार करायला लागला. आपण नक्की कुठल्या कंपन्यांचे शेअर्स खरेदी करत आहोत, याविषयी बफे कुणालाही अजिबात थांगपत्ता लागू देत नसे. एकदा तर आपल्या कार्यालयाच्या शेजारच्या एका हॉटेलमध्ये काही शेअर दलालांनी गुप्तहेर पेरलेले असून हे गुप्तहेर तिथून दुर्बिणीचा वापर करून आपल्या कामाविषयीची माहिती काढून घ्यायचा प्रयत्न करत असल्याची बफेची समजूत झाल्यावर त्यानं चक्क त्या हॉटेलची कसून तपासणी करवली! पण त्यात काही आढळलं नाही.

यानंतरच्या काळात नव्या कंपन्यांचे शेअर्स विकत घेण्याची एक टूम निघाली. विशेषत: इलेक्ट्रॉनिक्स उद्योगामधल्या कंपन्यांचे शेअर्स मोठ्या प्रमाणावर विकत घ्यायचा अनेक शेअर दलाल तसंच म्युच्युअल पंड योजना यांनी धडाकाच लावला. त्यात त्यांना वर्षभराच्या काळात जोरदार नफाही झाला. त्यामुळे अशा गुंतवणूकदारांविषयीचा 'आदर'ही खूप वाढला. बफेला अशा परिस्थितीमध्ये नक्की काय करावं, हे समजत नव्हतं. पण तरीही आपल्याला ज्या कंपन्यांच्या उज्ज्वल भवितव्याविषयी खात्री वाटत नाही, अशा कंपन्यांच्या शेअर्सची आपण खरेदी करणार नाही, याची त्यानं मनाशी खूणगाठ बांधली होती. विशेषत: इतर लोकांनी विश्वासानं आपला पैसा आपल्याकडे गुंतवायला म्हणून दिलेला असताना आपण असा निर्णय कधीच घेणार नाही, याचा त्यानं निर्धारच केला होता. ज्या कंपन्यांच्या व्यवसायाविषयी आपल्याला काही कळत नाही, अशा कंपन्यांच्या शेअर्सची खरेदी करायची नाही, असं त्यानं आपल्या मनाशी पक्कं ठरवलं होतं. म्हणूनच इतर मंडळी चर्चेत असलेल्या कंपन्यांच्या शेअर्सची खरेदी करण्यात मग्न असताना बफे मात्र त्याला खात्रीलायक वाटतील, अशा 'जुन्या प्रकारच्या' कंपन्यांचे शेअर्सच घेत होता. बहुतेक वेळा तो अशा कंपन्यांची मालकीच आपल्याकडे येईल इतके शेअर्स घेऊन टाकायचा. यातली एक कंपनी बाल्टिमोरमध्ये किराणामालाच्या दुकानांची साखळीच चालवायची. या कंपनीचा मालक अगदी काटकसरीनं वागायचा. त्याचा एक किस्सा म्हणजे, त्याच्या दुकानात ठेवण्यासाठी म्हणून आलेल्या टॉयलेट पेपरच्या रोलमध्ये किती कागद आहेत, हे त्यानं एकदा मोजून बघितलं होतं! आपली फसवणूक होऊ नये म्हणून तो अशा प्रकारे अधूनमधून वेगवेगळ्या संदर्भात अशी तपासणी करायचा. बफेला अर्थातच हे सगळं प्रचंड आवडलं. त्यानं ती कंपनी लगेच विकत घेतली. दुसऱ्या एका कंपनीमधल्या गुंतवणुकीमध्ये मात्र आपली चूक झाल्याचं बफेच्या लक्षात आलं. त्यात त्याचं नुकसान झालं.

या दरम्यान अमेरिकेमध्ये म्युच्युअल फंडांच्या उद्योगामध्ये जोरदार वाढ झाली

होती. या फंड योजना चालवणारी मंडळी गुंतवणूक करणाऱ्या लोकांकडून चक्क ८.५ टक्के एवढ्या प्रचंड प्रमाणात 'एंट्री लोड'नामक फी वसूल करायच्या. म्हणजेच जर कुणी एखाद्या योजनेत १०० डॉलर्स गुंतवले, तर त्यांच्यापैकी फक्त ९१.५० डॉलर्सच गुंतवणुकीसाठी वापरले जायचे. त्यानंतर वार्षिक खर्च भागवण्यासाठी या कंपन्या गुंतवणूकदारांकडून आणखी पैसे वसूल करायच्या. एवढं करून गुंतवणूकदारांचं हित नजरेसमोर न ठेवता बहुतेक सगळ्या योजना शेअरबाजाराच्या अल्पकालीन दिशेप्रमाणे आपल्या गुंतवणुकीचे निर्णय बदलायच्या. या संदर्भात जॉन मेनार्ड केन्स या महान अर्थतज्ज्ञानं खूप पूर्वीच टीका केली होती. बफेला केन्सचं लिखाण वाचायला खूप आवडायचं. त्याचं म्युच्युअल फंडांच्या संदर्भातलं मतही केन्सच्या मताशी मिळतंजुळतं होतं. बफे आपल्या गुंतवणूकदारांकडून गुंतवणुकीसाठी म्हणून काहीच पैसे आकारायचा नाही. गुंतवणुकीमध्ये नफा झाला तर त्यामधला हिस्सा तो घ्यायचा; पण गुंतवणुकीमध्ये तोटा झाला, तर मात्र बफे त्याहून जास्त तोटा सहन करायचा. त्यामुळे बफेला म्युच्युअल फंडांच्या या प्रकाराविषयी अजिबात सहानुभूती नव्हती.

म्युच्युअल फंड आणि 'भार'

गुंतवणूकदारांच्या वतीनं शेअर्सची खरेदी-विक्री करण्यासाठी तसंच नेहमीचे खर्च भागवण्यासाठी बहुतेक सगळ्या म्युच्युअल फंड योजना गुंतवणूकदारांवरच सगळा 'भार' टाकतात. याला 'एन्ट्री लोड ', 'एक्झिट लोड ', 'रिकरिंग एक्स्पेन्सेस' अशी नावं दिली जातात. गुंतवणूकदारानं १०० रुपये गुंतवले तर त्यामधले जवळपास ६-७ रुपये अशा प्रकारे म्युच्युअल फंड कंपनीच कमावते आणि गुंतवणूकदाराचे फक्त ९३-९४ रुपये गुंतवले जातात! पुन्हा त्यात नफा होईलच, अशी खात्री कुठलाही म्युच्युअल फंड कधीच देत नाही!

'फोर्ड फाउंडेशन' या सर्वसाधारणपणे सजग समजल्या जाणाऱ्या कंपनीच्या अध्यक्षानं १९६७ साली बफेच्या एकदम विरुद्ध विचारसरणीचं विधान करून सगळ्यांना धक्का दिला. शेअरबाजारातल्या गुंतवणुकीच्या संदर्भात खूपच लांबचा विचार करून तसंच अतिसावध पवित्रा घेऊन काही फायदा नाही, असं या अध्यक्षाचं मत होतं. फोर्ड फाउंडेशन कंपनी अशा प्रकारचं धाडसी समजलं जाणारं विधान करण्यासाठी ओळखली जात नसे. त्यामुळे आधीच तेजीवर स्वार झालेल्या शेअरबाजाराला नवं उधाणच आलं. या अध्यक्षानं 'माझं मत कदाचित चुकीचं असू शकेल; पण माझ्या मनात कसलीच साशंकता नाही,' असं म्हटलं होतं. याउलट बफे मात्र प्रचंड साशंकतेनं आपली गुंतवणूक करत होता. याचाच एक भाग म्हणून इथून पुढे आपण 'डाऊ जोन्स' निर्देशांकापेक्षा १० टक्के फरकानं जास्त नफा कमवायचा आपला निर्धार सोडत असून तो आकडा ५ टक्के असला तरी चालेल, असं बफेनं आपल्या भागीदारांना सांगून मोठा धक्काच दिला. बफेची वैयक्तिक संपत्ती आता १ कोटी डॉलर्सवर पोहोचली होती. आपल्या वयाच्या सदोतिसाव्या वर्षी बफे फक्त पैसे कमवायच्या ध्यासातून बाहेर यायचाही विचार करायला लागला होता. आपण इतरही गोष्टी केल्या पाहिजेत असं त्याला वाटायला लागलं होतं. पण याविषयी त्यानं आपल्या

कुटुंबासकट कुणालाच कळू दिलं नाही. प्रत्यक्षात त्याचं काम पूवीइतक्याच तडफेनं सुरू राहिलं. त्यामुळे १९६७ साली बफेनं डाऊ जोन्सला १७ टक्क्यांच्या फरकानं मागे टाकलं. यामधला मुख्य वाटा जोरानं वर गेलेल्या अमेरिकन एक्स्प्रेस कंपनीच्या शेअर्सचा होता. बफेची गुंतवणूक इतकी यशस्वी असल्यामुळेच बफेच्या मनात काय वादळ सुरू आहे, याचा कुणाला पत्ता लागत नव्हता. त्याचं काम नेहमीप्रमाणेच सुरू आहे, असं त्यांना वाटत असलं तरी खरं म्हणजे त्याच्या मनात खूप उलथापालथ सुरू असायची.

आपल्या श्रीमंतीची आपल्या मुलांना अजिबात कल्पना येऊ नये यासाठी बफे आणि सुझी खूप काळजी घ्यायचे. बहुतेक वेळा त्यांच्या स्वभावामुळे आणि त्यांच्या स्वत:च्या संस्कारांमुळे ते आपोआपच घडे. मुलांना 'पॉकेट मनी' मिळवण्यासाठी इतर घरांमधल्या मुलांसारखीच घरगुती कामं करावी लागत. तसंच बफे कुटुंब चांगल्या सहलींना जाऊन अधूनमधून आरामात राहात असले, तरी पैशांची उधळपट्टी मात्र त्यांच्या घरात कधीच होत नसे. मुलांना पैशांची जाणीव व्हावी म्हणून बफे आणि सुझी छोट्याछोट्या गोष्टींमधून त्यांना वेगवेगळे धडे द्यायचे. उदाहरणार्थ मुलांना सिनेमा बघायला नेलं, तर त्यांना पॉपकॉर्न मिळत नसत. तसंच मुलांपैकी एकानं एखादी वस्तू किंवा गोष्ट मागितली, तर उरलेले सगळेसुद्धा हट्ट करतील असं सांगून बफे ती देत नसे.

वॉरन बफेच्या पैशांविषयीच्या ध्यासामुळे बफे कुटुंबात अनेक मजेशीर घटना घडत. सुझीला स्वयंपाक करायचा खूप कंटाळा असल्यामुळे बफे कुटुंबाच्या खाण्याच्या सवयी आरोग्यदायी अजिबातच नव्हत्या. कित्येक दिवस सगळे जण सलग मांस आणि बटाटे किंवा जंक फूड प्रकारचं अन्न खायचे. त्यामुळे सुझीचं वजन वेगानं वाढत चाललं होतं. स्वत: बफेला आपल्या घरामधल्या सगळ्यांनी बारीक अंगकाठीचं असावं असं वाटे. स्वत:च्या वजनावर नियंत्रण ठेवण्यासाठी बफेनं एक शक्कल लढवली. त्यानं आपल्या मुलांच्या नावानं १०,००० डॉलर्सचा सही न केलेला चेक लिहिला. जर अमुक-अमुक दिवशी आपलं वजन १७३ पौंडांपेक्षा जास्त असेल, तर आपण या चेकवर सही करू असं त्यानं सांगितलं. साहजिकच आपल्या वडिलांचं वजन वाढावं, यासाठी बफेची मुलं त्याला आइस्क्रीम तसंच चॉकलेट, केक अशांसारख्या पदार्थांची आमिषं दाखवायची; पण बफे त्याकडे साफ दुर्लक्ष करायचा. अशा प्रकारचे चेक्स आपल्या मुलांना वारंवार देऊनसुद्धा त्यांच्यापैकी एकावरही सही करण्याची वेळ त्यानं स्वत:वर येऊ दिली नाही!

दरम्यान बर्कशायर हॅथवेमधल्या गुंतवणुकीमधून होत असलेलं नुकसान वाढत चालल्याची खंत बफेला सतावत होती. या कंपनीचं नक्की काय करावं, हे त्याला समजत नव्हतं. नाइलाजानं त्यानं कंपनीचे दोन विभाग बंद करून टाकले. असं असूनही बफे बर्कशायर हॅथवेचे मिळतील, तेवढे शेअर्स खरेदी करत राहिला. त्यानं ही कंपनी एक-दोन जणांना विकायचा अयशस्वी प्रयत्न करून बघितला आणि तो नाद सोडून दिला.

१९६९ साली बफेनं आपण ज्या गुंतवणूक योजना अनेक लोकांबरोबर

वेगवेगळ्या भागीदारी तत्त्वावर चालवत होतो, त्या सगळ्या योजना बंद करत असल्याचं पत्र अचानकपणे आपल्या भागीदारांना पाठवलं. त्यामुळे बफेकडे पैसे गुंतवलेल्या लोकांना अर्थातच प्रचंड धक्का बसला. यामागचं कारण देताना बफेनं शेअर बाजाराचं सगळं रंगरूप बदललेलं असून अशा बाजारात आपण गुंतवणूक करू शकत नाही, असं सांगितलं. आपल्याला अशा प्रकारच्या शेअर बाजारात गुंतवणूक करणं, म्हणजे घुसमटलेल्या वातावरणात राहिल्यासारखं वाटतं, असं त्याचं मत होतं. या निर्णयामुळे बफेच्या भागीदारांना खूप दु:ख झालं असलं, तरी सुझीला मात्र त्याचा खूप आनंद झाला. प्रत्यक्षात बफेच्या आयुष्यात या निर्णयाचा फारसा फरक पडला नाही. गुंतवणुकीच्या विश्वात तो पूर्वीप्रमाणेच रमून गेला. दरम्यान वर गेलेला अमेरिकन शेअर बाजारही भानावर येऊन आपटला. १९६९ सालीच 'फोर्ब्ज' मासिकानं बफेवर एक लेख लिहिला. तो इतका गाजला की, नंतर कित्येक जणांनी या लेखामधले संदर्भ अनेक वर्षं वापरले. बफेच्या गुंतवणुकीमधल्या कौशल्याचं वर्णन या लेखात तर होतंच. शिवाय त्यात 'बफे हा साधा माणूस नसला, तरी त्याच्या आवडीनिवडी मात्र अगदी सर्वसाधारण आहेत.' अशी सुंदर भाष्यं पेरलेली होती. बफेच्या कार्यालयात संगणक नाहीत. खूप कमी लोक कामाला आहेत. दिवसाला तो ४-५ पेप्सी पितो. पार्टीतसुद्धा त्याला वाइन ऑफर करण्यात आली, तरी तो पेप्सीच मागतो. बर्गर खातो. अगदी साध्या घरात राहतो... असा मालमसाला त्यात होता. बफे कुटुंब पाट्यांमध्ये वगैरे रमत नसलं आणि इतरांना पाट्या देण्याविषयी प्रसिद्ध नसलं, तरी १९६९ साली आपल्या भागीदाऱ्या बंद करण्याच्या निर्णयाप्रित्यर्थ वॉरन बफेनं आपल्या परिचयातल्या तसंच सुझीच्या कुटुंबामधल्या अशा जवळपास २०० लोकांना एक जंगी पार्टी दिली. त्यानंतर बफेनं आपल्या भागीदारांना पत्र लिहिलं. आपल्या गुंतवणुकीच्या बदल्यात त्यांनी बफेनं गुंतवणूक केलेल्या कंपन्यांमधले शेअर्स घ्यावेत किंवा रोख रक्कम घ्यावी, असं त्यानं त्यांना सांगितलं. पण बर्कशायर हॅथवेचे शेअर्स मात्र कुणी मागू नयेत, असं बफेला मनोमन वाटत होतं. आता या कंपनीच्या एका शेअरची किंमत ४५ डॉलर्स असेल, असा त्याचा अंदाज होता. काही जणांनी बफेला ही कंपनी सार्वजनिक करून तिचे शेअर्स कुणालाही खरेदी करता येतील, अशी व्यवस्था करण्याचा सल्ला दिला; पण बफेनं तो फेटाळून लावला.

१९६९ साली बफेनं आपल्या सगळ्या भागीदाऱ्यांची नीटपणे विल्हेवाट लावल्यानंतर त्याच्याकडच्या संपत्तीचा आकडा वाढून १.६० कोटी डॉलर्सवर गेला होता. यातली खूप रक्कम बफेनं नव्यानं बर्कशायर हॅथवे तसंच आधीची किराणामालाच्या दुकानांची साखळी चालवणारी कंपनी यांचे शेअर्स विकत घेण्यासाठी खर्च केली. नंतर 'ओमाहा नॅशनल कॉर्पोरेशन' या आपल्या गावातल्या सगळ्यात मोठ्या बँकेच्या संचालक मंडळाचा सदस्य म्हणून बफेनं आणखी एक जबाबदारी स्वीकारली. बँकेचं दररोजचं कामकाज चालवण्यात त्याला अर्थातच अजिबात रस नव्हता. पण बँकेनं धोकादायक पाऊलं उचलू नयेत, यासाठी तो दक्षता घ्यायचा. एकदा बँकेनं लोकांना दिलेली काही कर्जं बुडू नयेत यासाठी बँकेच्या अधिकाऱ्यांनी संचालक मंडळाकडे जास्त निधीची मागणी केली. पण हा धोका आणखी वाढवण्यात मतलब

नाही, असं सांगून बफेनं हा प्रस्ताव फेटाळून लावला. बँकेच्या नफ्यात सावकाशीनं वाढ होत राहिली तरी चालेल; पण ती एखाद्या धर्मादाय संस्थेसारखी चालवता कामा नये, असं बफेचं म्हणणं होतं.

बफेनं पूर्वी 'गाईको' या विमा कंपनीत मोठी गुंतवणूक केली होती. या कंपनीला पूर्वी खूप नफा होत असल्यामुळे तिच्या शेअरची किंमतही चढी असे. आता मात्र या कंपनीला अनेक अडचणीचा सामना करावा लागत होता. स्पर्धा आणि महागाई यामुळे गाईको कंपनीला मिळत असलेल्या उत्पन्नात घट झाली होती. त्यामुळे कंपनीनं आपली सावध प्रतिमा बदलून धोकादायक निर्णय घ्यायला सुरुवात केली. पूर्वी गाईको कंपनी फक्त कमी धोकादायक असलेल्या चालकांचाच वाहनविमा काढून द्यायची. आता मात्र गाईकोनं आपल्या व्यवसायात येत असलेली तूट भरून काढण्यासाठी जास्त धोकादायक चालकांनाही वाहनविमा द्यायला सुरुवात केली. त्यामुळे गाईको कंपनीच्या कामकाजात वाढ झाली आणि कंपनीला मिळत असलेल्या उत्पन्नात भर पडली. साहजिकच हा निर्णय काही काळ योग्यच आहे, असं सगळ्यांना वाटत होतं. त्यानंतर मात्र त्यातला फोलपणा दिसून आला. कारण या धोकादायक चालकांनी अपघात करून गाईको कंपनीकडे भरपाईसाठीचे दावे ठोकले. त्यामुळे गाईको कंपनीकडे जमलेल्या उत्पन्नातून याची भरपाई करून द्यायची वेळ आली. परिस्थिती बिघडत गेली आणि कंपनीला नुकसान सोसायची पाळी आली. यासाठीची कबुली गाईकोनं दिलीच नाही. साहजिकच १९७४ आणि १९७५ या वर्षांमध्ये गाईको आणखी अडचणीत सापडली. १९७५ सालच्या नाताळाच्या सुमाराला कंपनीवर ५ कोटी डॉलर्सचं कर्ज जमा झालं. तसंच १९७६ सालच्या सुरुवातीला आपल्याला १२.६० कोटी डॉलर्सचं नुकसान झाल्याची घोषणा कंपनीनं केली. त्यामुळे ४२ डॉलर्स किमतीचा शेअर आता ४-५ डॉलर्सच्या दरम्यानच्या किमतीवर खाली उतरला.

बफेनं गाईको कंपनीचे आपल्याकडचे थोडेच असलेले शेअर्स पूर्वीच विकून टाकले होते; पण आता गाईको कंपनी अडचणीत सापडलेली असताना आणि कंपनीचा शेअर अगदी स्वस्तात उपलब्ध असताना या कंपनीत नव्यानं गुंतवणूक करावी असं बफेला वाटायला लागलं. बेंजामिन ग्रॅहॅम मात्र गाईको कंपनी आता धोकादायक पातळीपर्यंत पोहोचली असल्याचं आणि तिच्यामध्ये गुंतवणूक करणं योग्य नसल्याचं म्हणत होता. जर कंपनीचं व्यवस्थापन बदललं आणि नव्या दमाच्या लोकांनी तिची सूत्रं हाती घेतली, तर तिच्या व्यवसायात प्रगती होण्याची चिन्हं बफेला दिसत होती. १९७६ सालच्या एप्रिल महिन्यात गाईको कंपनीच्या शेअरधारकांनी खूप गदारोळ केला. साहजिकच त्यानंतर एकाच महिन्यात कंपनीच्या व्यवस्थापनामध्ये मोठे फेरबदल झाले. नवा सीईओ एकदम धडाडीचा होता. त्यानं वेगानं निर्णय घ्यायला सुरुवात केली. गाईको कंपनीची शंभर कार्यालयं बंद झाली आणि निम्म्या कर्मचाऱ्यांची कपात करण्यात आली. तरीही कंपनीवरची संकटं संपतच नव्हती. शेवटी एका माणसाच्या सल्ल्यावरून नव्या सीईओनं बफेची भेट घेतली. गाईको कंपनीविषयी सगळीकडे अत्यंत नैराश्याचं मत पसरलेलं असलं, तरी बफेला मात्र कंपनीत अजूनही दम असल्यासारखं वाटत होतं. पूर्वी गाईको कंपनीला विमाधारकांच्या विमा हप्त्यांमधून

मिळत असलेल्या दर डॉलरच्या उत्पन्नामागे १५ सेंट्सचा खर्च होता. इतर विमा कंपन्यांचा प्रति डॉलर उत्पन्नामागचा खर्च २४ सेंट्सचा होता. नंतरच्या काळात गाईकोच्या व्यवसायात अडचणी आलेल्या असल्या, तरी प्रति डॉलर हप्त्याच्या कमाईमागे अजूनही गाईको १५ सेंट्सच खर्च करत होती. म्हणजेच कंपनीच्या नफा कमावण्याच्या या दरात अजून तरी खोट आली नव्हती. म्हणूनच तेव्हाच्या खराब परिस्थितीतून गाईको बाहेर येऊ शकली, तर तिचं भवितव्य उज्ज्वल आहे, असं बफेला वाटत होतं. गाईकोच्या नव्या सीईओला भेटून बफे खूश झाला. एखाद्या युद्धाच्या परिस्थितीत सैन्याचं नेतृत्व अशाच माणसाकडे असावं, असं बफेचं मत बनलं. जेव्हा परिस्थिती सर्वसामान्य असेल, तेव्हा कदाचित हा माणूस खूपच चुळबुळ्या आणि नको ते धाडसी निर्णय घेणारा ठरेल; पण गाईको कंपनीला संकटातून बाहेर काढण्यासाठी तो योग्य सीईओ आहे असं बफेला वाटायला लागलं. यामुळे बफेनं जेमतेम सव्वादोन डॉलरच्याही खालच्या किमतीला गाईको कंपनीचे तब्बल पाच लाख शेअर्स विकत घेऊन टाकले! जेमतेम सहा महिन्यांच्या काळात या शेअरची किंमत चौपट झाली. यामुळे गाईको कंपनीचं भवितव्य उज्ज्वल आहे, हे परत एकदा दिसून आलं. लवकरच बर्कशायर हॅथवे कंपनीनं गाईकोमधली आपली गुंतवणूक दुपटीनं वाढवली. यामुळे गाईको कंपनीचं नियंत्रण बफेकडे येण्याइतके शेअर्स र् बर्कशायर हॅथवेकडे आले.

दरम्यान अमेरिकन अर्थव्यवस्थेवर संकटाचं सावट आलं होतं. व्हिएतनाम युद्ध आणि त्यापाठोपाठ तेल उत्पादक कंपन्यांनी केलेली मोठी भाववाढ यामुळे महागाई आणि बेकारी असं दुहेरी संकट अमेरिकेवर कोसळलं. अर्थव्यवस्था पार मोडकळीस आली. शेअरबाजार कोसळला. साहजिकच बफेनं पूर्वी विकत घेतलेल्या शेअर्सच्या किमती धडाधड कोसळत गेल्या. आता ज्या बर्कशायर हॅथवे कंपनीच्याच छत्राखाली बफे आपली सगळी गुंतवणूक करायचा त्या बर्कशायर हॅथवेच्या मालकीच्या शेअर्सच्या खरेदीसाठीची एकूण किंमत १९७३ साली ५.२० कोटी डॉलर्स झाली आणि त्या शेअर्सच्या बाजारभावांनुसार होणारी एकूण किंमत ४ कोटींवर घसरली. हे नुकसान १९७४ साली अजूनच वाढलं. असं असूनही बफेच्या वागण्या-बोलण्यात त्यामुळे कसलाच फरक पडला नाही. त्याला या नुकसानाविषयी फारसं काही वाटत नाही, असं सगळ्यांना वाटायचं. यामागचं मुख्य कारण म्हणजे बफे आपल्या गुंतवणुकीविषयी अजिबात भावनाप्रधान होऊन विचार करत नसे. या गुंतवणुकींविषयी त्याच्या मनात एक प्रकारचा कोरडेपणा असे. बर्कशायर हॅथवे कंपनीच्या शेअरधारकांना लिहिलेल्या पत्रात त्यानं 'आपल्याकडे असलेल्या अनेक कंपन्यांच्या शेअरच्या किमतीत भविष्यात जोरदार वाढ होईल, असं मला वाटतं... त्यामुळे आपल्या गुंतवणुकीविषयी आपण आश्वस्त राहणं गरजेचं आहे...' अशा अर्थाचं विधान केलं होतं. बफेचा हा आत्मविश्वास दांडगा असला, तरी काही जणांना नक्कीच तो आततायी वाटला असेल. कारण त्याच्याकडच्या कित्येक शेअर्सच्या किमती पार ढासळल्या होत्या. उदाहरणार्थ 'ऑफिलिएटेड' नावाच्या एका कंपनीचा शेअर १० डॉलर्सवरून ७.५० डॉलर्सवर उतरला होता. अर्थातच कुठल्याही गुंतवणूकदाराच्या किंवा गुंतवणूक सल्लागाराच्या दृष्टीनं ही मोठी चाचणीच असते. अशा परिस्थितीत घाबरून बहुतेक सगळे लोक

आपल्याकडचे शेअर्स धडाधड विकायला काढतात. बफेला मात्र या कंपनीच्या यशाविषयी विलक्षण खात्री होती. १९७४ सालच्या जानेवारी महिन्यात त्यानं या कंपनीचे शेअर्स मोठ्या प्रमाणावर विकत घेतले. नंतरच्या काळात या शेअरची किंमत ५.५० डॉलर्सवर येऊनसुद्धा बफेनं आपल्या खरेदीचा सपाटा सुरूच ठेवला.

१९७३-७४ साली अमेरिकन शेअरबाजारात झालेल्या या धुळधाणीचा फारसा उल्लेख कुठे सापडत नाही, हे एक आश्चर्यच आहे. शेअर्सच्या किमती सटासट खाली आल्या. तोपर्यंत अत्यंत महाग दरानं शेअर्सची खरेदी करायला तयार असलेल्या गुंतवणूकदार तज्ज्ञांनी तसंच म्युच्युअल पंडांनी स्वस्तात उपलब्ध असलेल्या शेअर्सना हातसुद्धा लावला नाही. व्यवसाय, आर्थिक क्षेत्र तसंच गुंतवणूक यांच्याशी संबंधित असलेल्या सगळ्या वर्तमानपत्रांनी आणि नियतकालिकांनी निराशाजनक मथळे असलेल्या बातम्या छापल्या. यातच कहर म्हणजे एकीकडे अर्थव्यवस्थेमध्ये मंदी आलेली असताना आणि त्यामुळे शेअरबाजार खचलेला असताना दुसरीकडे महागाईनं मात्र आपला चढा दर कायमच ठेवला होता. पूर्वी असा अनुभव जवळपास कधीच येत नसे. मंदी वाढली की, अर्थव्यवस्थेमधली वस्तूंची मागणी घटायची आणि त्यामुळे महागाईचा दर घटायचा. आपल्याला हे सहजपणे पटेलसुद्धा. आता मात्र एकीकडे मंदी (स्टॅग्नेशन) आणि दुसरीकडे महागाई (इन्फ्लेशन) म्हणजेच ' स्टॅग्फ्लेशन' असा दुहेरी फटका बसला होता. सर्वसामान्यपणे मंदी आली की, सरकारनं व्याजदर कमी करणं, जास्तीचा निधी अर्थव्यवस्थेमध्ये उभा करून देणं अशा मार्गांनी अर्थव्यवस्थेमध्ये तेजी आणण्याचे प्रयत्न केले पाहिजेत, असं मानलं जातं. आता तोही मार्ग उपलब्ध नव्हता. कारण आधीच महागाई असताना सरकारनं अर्थव्यस्थेमध्ये आणखी पैसे ओतले, तर त्याचा तोटाच होणार होता. महागाई आणखी वर गेली असती. साहजिकच व्याजदर वर चढतच गेले. शेअरबाजाराच्या निर्देशांकात ८० टकक्के घट झाली. पोलरॉईड कंपनीचा शेअर १४९ डॉलर्सवरून १४-१५ डॉलर्सवर आला, झेरॉक्स कंपनीचा शेअर १७१ डॉलसवरून ४९ डॉलर्सच्या घरात आला आणि अशीच विलक्षण घसरण इतर सगळ्या कंपन्यांच्या शेअर्सच्या बाबतीत बघायला मिळाली.

स्टॅग्फ्लेशन

सर्वसामान्यपणे अर्थव्यवस्थेमधलं वातावरण तेजीचं असलं की, त्यामुळे वस्तूंच्या मागणीचं प्रमाण वाढत जातं आणि त्यामुळे महागाई (इन्फ्लेशन) वाढत जाते. याउलट अर्थव्यवस्थेमधलं वातावरण मंदीचं (स्टॅग्नेशन) असलं की, महागाई घसरते. म्हणूनच महागाई आणि मंदी या एकमेकांच्या विरुद्ध प्रकारच्या गोष्टी समजल्या जातात. आश्चर्य म्हणजे कधीकधी मात्र त्या एकत्र येऊन त्यापासून 'स्टॅग्फ्लेशन'ची अवस्था येते. म्हणजेच अर्थव्यवस्थेमधली मंदी आटत तर नाहीच; पण महागाईसुद्धा कायम टिकते. अशी परिस्थिती बहुतेक वेळा तेलाचे भाव वाढणं किंवा आपण ज्या वस्तूंच्या आयातीवर मोठ्या प्रमाणावर अवलंबून असतो, अशा वस्तूंचे भाव वाढणं, अशा घटनांमुळे निर्माण होते. त्यातून मार्ग काढणं सोपं नसतं.

बफेलाही वाढत्या महागाईविषयी विलक्षण काळजी वाटत होती. अशा

परिस्थितीत ज्या कंपन्या आपल्या वस्तूंच्या विक्रीचे दर वाढवू शकतील, अशाच कंपन्यांचे शेअर्स विकत घेण्यावर त्याचा भर होता. म्हणूनच वर्तमानपत्रांच्या कंपन्यांचे शेअर्स विकत घ्यावेत, असं त्याला वाटत होतं. याउलट ज्या कंपन्यांचा भांडवली खर्च खूप जास्त होता, त्या कंपन्यांचे शेअर्स विकत घेणं, बफे टाळत होता. कारण अशा कंपन्यांना आपली यंत्रसामुग्री तसंच आपला कच्चा माल यांची दुरुस्ती- खरेदी करण्यासाठी चढ्या दरानं पैसे मोजावे लागणार, हे त्याला माहीत होतं. आणखी एक मुद्दा म्हणजे आर्थिक परिस्थितीकडे बघून बफेनं शेअर्सची खरेदी-विक्री करायचं टाळलं. उदाहरणार्थ ऊर्जेच्या म्हणजेच पेट्रोलच्या किमती वाढत चालल्यामुळे लोक खरेदी करण्यासाठी दुकानांमध्ये जात असताना आपल्याला गाडीत भरून आणण्यासाठी जड होतील, अशा वस्तू विकत घेण्याचं टाळतील, असं काही तज्ज्ञांचं मत होतं. त्यामुळे कोकाकोला, पेप्सी, सेव्हन अप अशांसारख्या शीतपेयनिर्मिती करणाऱ्या कंपन्यांचे शेअर्स विकत घेऊ नका, असा सल्ला ते देत होते. या सुमाराला हार्वर्ड बिझिनेस स्कूलमध्ये भाषण करण्यासाठी बफेला आमंत्रण मिळालं. त्यानं आपल्या भाषणात गुंतवणूकदार नको तितके घाबरलेले असून ते विनाकारण शेअर्सची धडाधड विक्री करत असल्याचं मत व्यक्त केलं. बफेनं आपलं लक्ष नेहमीप्रमाणे तात्कालिक प्रश्नांकडे आणि अडचणींकडे न वळवता ते दीर्घकालीन परिस्थितीकडेच ठेवलं होतं. अनेकदा इतिहासात अशा प्रकारची संकटं आलेली आहेत आणि युद्धांपासून अनेक भयंकर प्रसंग होऊन गेले आहेत आणि त्यातून मार्ग निघून परत एकदा सगळ्या गोष्टी नीटपणे सुरू झाल्या आहेत, हे तो विसरत नव्हता. माणसाची जिद्द आणि अडचणींमधून मार्ग काढण्याची क्षमता, या गोष्टींवर बफेचा दृढ विश्वास होता. तसंच जागतिक पातळीवरची परिस्थिती आणि विलक्षण स्वरूपाच्या अडचणी यांच्याकडे फार लक्ष न देता कुठल्याही कंपनीची मालमत्ता किती आहे आणि भविष्यातल्या व्यवसायाच्या दृष्टीनं त्या कंपनीच्या बाबतीत काय घडू शकतं यावरच आपलं सगळं लक्ष केंद्रित केलं पाहिजे असं तो म्हणत असे. त्यामुळे कित्येक कंपन्यांकडच्या मालमत्तेच्या तुलनेत त्यांचे शेअर्स खूपच स्वस्तात उपलब्ध आहेत असं त्याचं ठाम मत होतं. साहजिकच इतर तज्ज्ञांच्या सल्ल्यांकडे साफ दुर्लक्ष करून तो फक्त याच गोष्टीकडे बघत होता. १९७४ सालच्या ऑक्टोबर महिन्यात प्रथमच बफेनं शेअर-बाजाराविषयीचा आपला अंदाज जाहीरपणे व्यक्त केला. 'फोर्ब्ज' मासिकानं बफेची मुलाखत घेतली तेव्हा 'डाऊ जोन्स' हा शेअरबाजाराचा निर्देशांक ५८० वर होता. बफेनं आता गुंतवणूक केली पाहिजे, असं मत एका प्रश्नाच्या उत्तरात व्यक्त केलं. आपल्या 'पोर्टफोलिओ'मध्ये घसरण होत चालल्याचं दु:ख त्याला होतं आहे, असं अजिबातच वाटत नव्हतं. उलट तो शेअर्सची खरेदीच करत सुटला होता. म्हणूनच बफेनं 'गुंतवणूक करणं, हा माझ्या दृष्टीनं सगळ्यात महान व्यवसाय आहे... याचं कारण म्हणजे आपल्याला यात काहीच करावं लागत नाही... आपण नुसतं बघत राहिलो, तरी आपल्या दिशेनं कुणीतरी जनरल मोटर्सचा शेअर ४७ डॉलर्सना, युएस स्टीलचा शेअर ३९ डॉलर्सना फेकत राहतं आणि तो परतही मागत नाही... आपण तो विकत घेतला नाहीतरी त्यात आपलं काही नुकसान होत नाही... फक्त चालून आलेली

संधी आपण गमावतो, इतकंच... म्हणून कायम आपण आपल्याला आवडत असलेले शेअर्स आपल्याकडे फेकले जाईपर्यंत वाट बघत राहायचं... त्यानंतर जेव्हा इतर सगळे झोपा काढत असतात तेव्हा हे शेअर्स आपण विकत घेऊन टाकायचे...' अशा अर्थाची विधानं केली. तसंच 'आता गुंतवणूक करून श्रीमंत व्हायची चांगली संधी आपल्यासमोर चालून आलेली आहे,' असेही त्यानं मुलाखतकाराला सांगितलं.

या काळात बफे अचानकपणे मृत्यूच्या दारापर्यंत पोहोचूनसुद्धा अगदी आश्चर्यकारकरीत्या बचावला. एका छोट्या जखमेतून होणाऱ्या संसर्गावर उपाय म्हणून बफेनं पेनिसिलिनचा डबल डोस घेतला आणि त्याची जोरदार ॲलर्जी येऊन बफेच्या हाताचं एक बोट खूप सुजलं. सुझीनं त्याला तातडीनं इस्पितळात भरती व्हायचा सल्ला दिला खरा; पण बफेनं तो फेटाळून लावला. जखम चिघळत गेली आणि बफेचं बोट आणखी सुजत गेलं. शेवटी त्याला बेशुद्ध अवस्थेत इस्पितळात आणण्यात आलं. डॉक्टरांनी अगदी तातडीची शस्त्रक्रिया करून त्याला वाचवलं. जर बफेनं परत पेनिसिलिन घेतलं तर तो वाचणार नाही, असं डॉक्टरांनी त्याला सांगितलं.

दरम्यान बफेचं कामात बुडून जाणं, त्याचं आपल्याकडे फारसं लक्ष नसणं, पैशांविषयी खूपच कटकट करणं, हट्टीपणानं वागणं, अशा सगळ्या गोष्टींमुळे सुझी त्याच्यापासून दूर जात होती. तिला आपल्या शाळेतल्या दिवसांमधला एक जुना मित्र अचानकपणे परत भेटला. त्यात ती गुंतत होती. बफेला घर विकत घेणं म्हणजे पैशांचा अपव्यय करणं वाटत असलं, तरी मोठ्या जिद्दीनं सुझीनं त्याला कॅलिफोर्नियामध्ये आपल्याला आवडलेलं घर १.५० लाख पौंडांना विकत घ्यायला लावलंच. तिला आता कॅलिफोर्नियामध्ये राहायला जास्त आवडायचं. सुझीला गाण्याचाही शौक जडला. सुरुवातीला तिला आपल्याला हे जमेल का असं वाटायचं. पण एका खाजगी पार्टीमध्ये ओळखीच्या लोकांसमोर सुझी छान गायली आणि त्यामुळे तिचा आत्मविश्वास वाढला.

एकीकडे गुंतवणुकीच्या विश्वात प्रचंड यशस्वी ठरलेला वॉरन आपल्या बायकोला खूश ठेवण्याच्या बाबतीत चांगलाच अपयशी ठरण्याची दाट चिन्हं दिसायला लागली होती. वॉरनच्या सुझीकडून असलेल्या अपेक्षा माफक असल्या, तरी अत्यंत वेगळेपणानं आपलं आयुष्य जगणाऱ्या सुझीला मात्र वॉरनकडून खूप जास्त अपेक्षा होत्या. साहजिकच त्या दोघांच्या स्वभावातले फरक आता प्रकर्षानं जाणवायला लागले होते. यामधला तणाव खूप वाढून हे नातं कुठपर्यंत नेईल, हे समजत नव्हतं.

सुझी ते ॲस्ट्रिड

हळूहळू माध्यमांमध्ये गुंतवणूक करण्यासंबंधीचा वॉरन बफेचा निर्धार पक्का होत गेला. त्याला वर्तमानपत्रांमध्ये आपण खूप गुंतवणूक केली पाहिजे, असं वाटत होतं. मोठ्या मुश्किलीनं त्यानं 'वॉशिंग्टन पोस्ट' या सुप्रसिद्ध वर्तमानपत्राचे शेअर्स गोळा करायला सुरुवात केली. लवकरच कंपनीचे १२ टक्के शेअर्स बफेकडे आले. ही कंपनी चालवणारी कॅथरिन ऊर्फ 'काय' ग्रॅहॅम नावाची स्त्री आणि बफे यांची सुरुवातीची बैठक अगदीच सर्वसाधारण ठरलेली असली, तरी हळूहळू ग्रॅहॅमला वॉरनचं महत्त्व समजलं. तिनं वॉरनला आपल्या कंपनीच्या संचालक मंडळाचा सदस्य असं अत्यंत मानाचं स्थान दिलं. इतर संचालक अत्यंत महत्त्वाचे समजले जाणारे लोक होते. त्यांच्याशी जुळवून घेण्यासाठी वॉरननं खूप प्रयत्न केले.

ग्रॅहॅमला वॉरननं शेअर्सच्या किमती योग्य आहेत का नाहीत, हे ठरवण्याच्या संदर्भात खूप मोलाचं मार्गदर्शन केलं. वॉशिंग्टनला जाताना वॉरन आपल्याबरोबर अनेक कंपन्यांचे वार्षिक अहवाल नेत असे. या अहवालांमधली माहिती तो ग्रॅहॅमला अगदी बारकाईनं समजावून सांगत असे. काही जणांचा वॉरन कसली तरी चाल खेळत असल्याचा आणि ग्रॅहॅमची दिशाभूल करत असल्याचा गैरसमज झाला. ग्रॅहॅमला मात्र असं अजिबात वाटत नसे. उलट वॉरनमुळे आपल्याला आर्थिक क्षेत्राशी संबंधित असलेल्या अनेक नव्या गोष्टी समजत असल्याचं तिचं मत झालं. ग्रॅहॅमनं नक्की काय करावं, या संदर्भात वॉरन तिला अजिबात सल्ले देत नसे. तो तिला फक्त वेगवेगळ्या गोष्टींच्या संदर्भातल्या मूलभूत संकल्पना सांगत असे. अत्यंत शांतपणे आणि आपला संयम न घालवता वॉरन या गोष्टी ग्रॅहॅमला सांगत असल्यामुळे तिला त्याच्याविषयी आदर वाटायला लागला. लवकरच 'वॉशिंग्टन पोस्ट' कंपनीनं शेअरबाजारात विक्रीला उपलब्ध असलेल्या आपल्या स्वत:च्या कंपनीच्या शेअर्सपैकी मोठा हिस्सा स्वत:च परत विकत घेऊन टाकावा म्हणजेच या शेअर्सचं 'बायबॅक करावं, ' असा सल्ला ग्रॅहॅमला दिला. ग्रॅहॅमलाच हा सल्ला मात्र एकदम विचित्र वाटला. कारण एखाद्या कंपनीनं आपलेच शेअर्स विकत घ्यायचे, याचा अर्थ कंपनीने आपलं विक्रीसाठी उपलब्ध असलेलं भांडवल कमी करायचं असा होतो. एखाद्या कंपनीनं आपलंच भांडवल कमी केलं, तर तिची वाढ होणार तरी कशी? असा ग्रॅहॅमचा रास्त सवाल होता. त्यावर वॉरनचं उत्तर एकदम समर्पक होतं. कंपनीच्या एकूण वाढीला तो फारसं महत्त्व देत नसे. कंपनीच्या उत्पन्नात आणि नफ्यात प्रति शेअर किती वाढ होते, हा मुद्दा वॉरनच्या दृष्टीनं

महत्त्वाचा होता.

बायबॅक

एखाद्या कंपनीचे समजा १०० शेअर्स विक्रीसाठी उपलब्ध असतील आणि त्यांपैकी २० शेअर्स कंपनीच्याच मालकीचे असतील आणि उरलेले ८० इतर गुंतवणूकदारांनी विकत घेतलेले असतील, अशावेळी त्या ८० शेअर्सपैकी कंपनीने आणखी २० शेअर्स इतर गुंतवणूकदारांकडून विकत घ्यायची तयारी दाखवली, तर त्याला २० शेअर्सचा 'बायबॅक' असं म्हटलं जातं. या व्यवहारानंतर कंपनीकडे ४०, तर इतर गुंतवणूकदारांकडे ६० शेअर्स असतील.

१९७६ सालच्या सुमाराला बेंजामिन ग्रॅहॅमला आपल्या गाजलेल्या 'द इंटेलिजंट इन्व्हेस्टर' पुस्तकाची नवी आवृत्ती काढायची होती. या आवृत्तीसाठी सहलेखक म्हणून काम करणार का, असं ग्रॅहॅमनं वॉरनला विचारलं. या संदर्भात ग्रॅहॅम आणि वॉरन यांच्यात पत्रव्यवहारही झाला; पण लवकरच हे काम नक्की कसं करायचं याविषयी आपल्यामध्ये मूलभूत पातळीचे मतभेद असल्याचं बफेच्या लक्षात आलं. उदाहरणार्थ यशस्वी ठरू शकतील किंवा खूप लाभदायी ठरू शकतील, अशा कंपन्या कशा ओळखायच्या याविषयी एक विभाग पुस्तकात असावा, असं वॉरनचं मत होतं; पण हा विषय सर्वसामान्य वाचकांच्या आवाक्याबाहेरचा असल्याचं ग्रॅहॅमचं मत होतं. तसंच कुठल्याही गुंतवणूकदारानं आपल्या एकूण गुंतवणूकयोग्य रकमेमधले ७५ टक्के पैसेच गुंतवावेत असा ग्रॅहॅमचा सल्ला होता; पण वॉरन मात्र शेअर्स स्वस्तात उपलब्ध असताना आपली सगळीच्या सगळी गुंतवणूकयोग्य रक्कम शेअर्समध्येच टाकावी, अशा मताचा होता. शेवटी वॉरननं या पुस्तकाचं सहलेखन केलं नाहीच; पण त्याच्या काही मुद्यांविषयी ग्रॅहॅमनं आपल्या पुस्तकात लिहिलं आणि आभारप्रदर्शनाच्या यादीत वॉरनचं नाव टाकलं.

दरम्यान १९७५ साली सुरुवातीला सुझीनं ओमाहाच्या जवळ असलेल्या एका गावातल्या नाइट क्लबमध्ये 'कॅबरे' गायिका म्हणून कार्यक्रम करायला सुरुवात केली. अर्थातच अमेरिकेमध्ये हे कमी प्रतिष्ठेचं मानलं जात नाही, हे इथे सांगितलं पाहिजे. आपला संसार सुखाचा नाही, अशी तिची होत असलेली समजूत पक्की होत गेली. वॉरनसुद्धा कॅथरिन ग्रॅहॅमकडे आकर्षित झाला आहे, असं तिला वाटायला लागलं. स्वत: सुझी वेगवेगळ्या पुरुषांबरोबर अधूनमधून दिसायची; पण तिला वॉरन बफेसुद्धा खूप आवडायचा. तिन्ही मुलं मोठी होऊन आपापल्या उद्योगांना लागलेली असल्यामुळे सुझीला आणखीनच एकाकी वाटायला लागलं होतं. तिचं भविष्य नक्की काय आहे, हे काही समजत नव्हतं. बऱ्यापैकी दिशाहीन अवस्थेत ती दिवस काढत होती. वॉरन न्यू यॉर्क आणि वॉशिंग्टन या ठिकाणी वारंवार जायचा आणि ग्रॅहॅमबरोबरच राहिल्यासारखा असायचा. खरं म्हणजे त्यांच्यात प्रेम वगैरे नव्हतं. पण ग्रॅहॅमला वॉरन आपल्याजवळ असल्यानं खूप आश्वस्त वाटायचं. याचा परिणाम सुझीवर होणं अगदी स्वाभाविकच होतं. आपल्याला वॉरनची जशी गरज आहे तशीच त्यालाही आपली गरज वाटली पाहिजे, असं तिला वाटायचं. बफेच्या वागण्याबोलण्यातून तसं दिसत

नसल्यामुळे तो अजूनच दु:खी व्हायची. असं असूनही वॉशिंग्टनला गेल्यावर तो ग्रॅहॅमच्याच घरी उतरायची आणि बफे आणि ग्रॅहॅम एकत्र फिरत असल्याचं दृश्य चेहऱ्यावर उसनं हसू आणून बघायची! या सगळ्याविषयी तिनं आपल्या जवळच्या मित्रमैत्रिणींजवळ संताप व्यक्त केला. तिरमिरीत तिनं कॅथरिन ग्रॅहॅमला 'मला माझ्या नवऱ्याबरोबर नातं जोडू द्यायची परवानगी देशील का? ' अशा उपराधिक भाषेत एक पत्रही लिहिलं! ते पत्र ग्रॅहॅमनं अनेक जणांना दाखवलं.

दरम्यान सुझीनं गायिका म्हणून आपली कारकिर्द घडवण्यासाठी जोरदार प्रयत्न सुरू केले. ओमाहामधल्या एका हॉटेलात आपण गायिका म्हणून काम केलेलं चालेल का? असं तिनं त्या हॉटेलच्या मालकाला विचारताच तो थक्कच झाला; पण त्यानं सुझीला यासाठी आनंदानं परवानगी दिली. लवकरच न्यू यॉर्कमध्येही तिचे गाण्याचे कार्यक्रम झाले. सुझीचं यश बघून वॉरन खूप खूश झाला आणि तिला न्यू यॉर्कमध्ये सहजपणे काम करता यावं म्हणून त्यानं तिथे एक घर घ्यायचा विचारही केला; पण काही काळानंतर त्यानं तो गुंडाळून टाकला. सुझीच्या अचानकपणे सुरू झालेल्या या गायनाविषयी कुतूहल वाटून ओमाहामधल्या एका मासिकानं तिच्यावर एक मुखपृष्ठकथाच लिहिली.

सुझी आणि वॉरन यांच्यातलं अंतर वाढत गेलं. दोघेही इतक्या वेळा वेगवेगळ्या ठिकाणी राहायला लागले की, एके दिवशी सुझीनं आपण असे वेगळेच राहू या असं वॉरनला सुचवलं. पण सुझीच्या बोलण्यात स्पष्टता नव्हती. सुझीला सॅन फ्रान्सिस्को शहरात राहायचं होतं. तिथलं आयुष्य तिला खूप आवडायचं. वॉरनला अर्थातच त्यात काही रस नव्हता. त्यामुळे आपण विभक्त न होता म्हणजेच घटस्फोट वगैरे न घेता आपापल्या पद्धतीनं जगू, असं सुझीनं वॉरनला सुचवलं. त्यानुसार सुझी काही आठवडे युरोपला गेली आणि नंतर परत कॅलिफोर्नियामध्ये राहायला लागली. वॉरनला सुझीशिवाय आयुष्य जगायची कल्पनाच करवत नव्हती. सुझी आणि तो फारच कमी काळ भेटत असले, तरी जिवंत असेपर्यंत सुझी आपल्या जवळच असणार आहे, अशी त्यानं स्वत:ची समजूत करून घेतली होती. त्यामुळे हा बदल स्वीकारणं वॉरनला खूप जड झालं. वॉरनची मुलगी काही काळ त्याच्याजवळ येऊन राहिली. नाहीतरी वॉरन आणि सुझी वेगळे राहिल्यासारखेच राहत होते, असं तिनं त्याला पटवून द्यायचा अयशस्वी प्रयत्न केला.

आपल्या आयुष्यात काय घडलं आहे, याची जाणीव होताच वॉरन पार बेचैन झाला होता. दररोज तो सुझीशी फोन करून तासन्तास बोलायचा आणि खूप रडायचा. पण सुझीचाही नाइलाज होता. तिनं आता आपलं आयुष्य आपल्या नवऱ्याच्या आयुष्याशी जोडून घेणं सोडलं होतं. आपल्याला हवं तसं आपण आता जगायचं, असा निर्धार तिनं केला होता. त्यामुळे वॉरन ओमाहामधल्या आपल्या घरी एकाकी झाला होता. तो सैरभैर असल्यासारखा घरात फिरायचा. मधूनच भूक लागली तर खायचा. त्याला कुठल्याच वस्तू सापडत नसत. सुझीशिवाय आपण किती अपूर्ण आहोत, हे त्याला कळून चुकलं; पण आता फार उशीर झाला होता. दिवसा कार्यालयात गेल्यावरही त्याचं डोकं भणाणत असायचं. पण तिथल्या सहकाऱ्यांना तो आपल्या

मनातली आंदोलनं समजू नयेत, यासाठीची काळजी घ्यायचा. वॉरनच्या या अवस्थेविषयी समजल्यावर सुझीही कावरीबावरी झाली. आपण आपला आग्रह सोडावा आणि आपल्या नवऱ्याकडे परतावं असं तिला वाटलं; पण तिनं तो विचार झटकून टाकला. या संदर्भातला आणखी एक विचित्रपणा म्हणजे, सुझीने ओमाहामध्ये टेनिस शिकवणाऱ्या माणसाला आपल्याबरोबर कॅलिफोर्नियामध्ये नेलं आणि त्याची राहायची सोय केली. त्या माणसाचा 'सुझी आता वॉरनशी घटस्फोट घेणार आहे आणि त्यानंतर आपलं लग्न होणार आहे,' असा गैरसमज झाला होता. या गोंधळात आपल्या नवऱ्याची ओढाताण सहन न झाल्यामुळे शेवटी सुझीनं ॲस्ट्रिड मेन्क्स या महिलेला वॉरन बफेची काळजी घेण्यासाठी म्हणून धाडून दिलं.

१९४६ साली जर्मनीत जन्मलेली ॲस्ट्रिड मेन्क्स पाच वर्षांची असताना त्यांचं गरीब कुटुंब अमेरिकेत स्थायिक झालं. ओमाहा शहरात स्थलांतरित झालेल्या या कुटुंबाला ॲस्ट्रिडच्या आईला झालेल्या कर्करोगानं मोठा दणका दिला. शेवटी चर्चच्या मदतीनं चालणाऱ्या एका अनाथालयामध्ये ॲस्ट्रिड आणि तिची भावंडं, हे सगळे दाखल झाले. तिथेच तिचे वडील काम करायला लागले. त्यानंतर काही हॉटेल्समध्ये तसंच दुकानांमध्ये फुटकळ कामं करून ॲस्ट्रिड मोठी झाली. तिच्या अडचणीच्या काळात सुझीनं तिला खूप मदत केली. ॲस्ट्रिडला नैराश्य आणि एकाकीपणा यांनी घेरलेलं असताना सुझीनं इतर अनेक लोकांना दिला होता, तसा आधार ॲस्ट्रिडलाही दिला. याच ॲस्ट्रिडचं वय आता ३१ असलं, तरी ती त्या मानानं खूप तरुण दिसत असे.

बफेच्या घरी नक्की काय काम करावं लागेल, हे माहीत नसल्यामुळे ॲस्ट्रिड जराशी काळजीतच होती. तिथे गेल्यावर बफेसाठी जेवण बनवायचं काम आपल्याला करावं लागेल, हे ॲस्ट्रिडला समजलं. दरम्यान वॉरनचा एकाकीपणा प्रचंड वाढला होता. सुझीच्या अनुपस्थितीत कुठल्याही स्त्रिचा सहवास न लाभल्यामुळे तो अगदीच कसनुसा झाला होता. त्याचं खाणं-पिणं, कपडे, राहणं हे सगळं अगदी लहान मुलासारखं झालं होतं. सुझी आपल्याला सोडून जाण्याला ९५-९९ टक्के आपणच कारणीभूत आहोत, असं त्याला आतून वाटत होतं. तिनं तिचं सर्वस्व आपल्यासाठी दिलेलं असलं, तरी आपण मात्र आपल्याच कामात बुडून गेलो होतो, हे त्याला आता कळत होतं. सुझीनं तिचं आयुष्य आपल्याला हवं तसं बदललं आणि घर पूर्णपणे सांभाळलं; पण जेव्हा मुलं मोठी झाली, तेव्हा तिच्या आयुष्यात मोठी पोकळी निर्माण झाली. अशा परिस्थितीमध्ये ती आणखीनच एकाकी झाली आणि त्यामुळे तिनं आपल्याला हवं तसं जगायचं ठरवलं, असं बफेला सतत वाटायला लागलं.

१९७८ साल उजाडलं तसं ॲस्ट्रिड मेन्क्स ही वॉरनच्या घरी जेवण बनवून द्यायला तसंच घराची निगा राखायला म्हणून वारंवार यायला लागली. सुझी अनेकदा ॲस्ट्रिडला फोन करून तिच्या मदतीबद्दल तिचे आभार मानत असे; पण हळूहळू ॲस्ट्रिडची भूमिका मदतनीस इतकीच न राहता त्याहून अधिक झाली होती. ती आता वॉरन बफेच्या घरीच राहायला लागली. वॉरनहून १६ वर्षांनी लहान असलेल्या आणि तथाकथित 'कामगार वर्गातल्या' ॲस्ट्रिडला पाहून वॉरनचे मित्र थक्कच व्हायचे; पण बफेला अन्न, वाइन, मेजवान्या अशा गोष्टींबद्दल अजिबात माहीत नसलेल्या अनेक गोष्टी

ऑस्ट्रेडला माहीत असायच्या. सुझीला नव्या गोष्टी खरेदी करायला आवडायचं. ऑस्ट्रेड मात्र जुन्या वस्तू स्वस्तात कुठे मिळतील, याचा शोध घेत असे. तिला स्वयंपाक, बागकाम अशा गोष्टींमध्ये रमायला आवडत असल्यामुळे खूप महत्त्वाकांक्षी असलेल्या सुझीच्या तुलनेत ॲस्ट्रिड अगदीच साधी होती. त्यामुळे ॲस्ट्रिडनं फक्त आपल्या नवऱ्याला दररोज जेवण बनवून द्यावं आणि आपलं घर नीट ठेवावं, अशी सुझीची अपेक्षा होती; पण ती चुकीची ठरली.

वॉरनच्या दृष्टिकोनातून ॲस्ट्रिड अगदी आदर्श होती. त्याच्यासाठी पेप्सी आणणं, कपड्यांना इस्त्री करणं, घर सांभाळणं, त्याचं डोकं दाबून देणं, स्वयंपाक करणं, आलेले फोन कॉल्स घेणं आणि त्यालाच वाहून घेतल्यासारखं राहणं, या सगळ्या गोष्टी ती सांभाळत होती. त्यानं काय करावं, याविषयी ती त्याला कसलाच सल्ला देत नसे. त्यानं फक्त आपल्याबरोबर असावं एवढीच तिची अपेक्षा असे. हे सगळं समजताच सुझी सुरुवातीला बेभान झाली; पण नंतर तिनं या गोष्टीचा स्वीकार केला. तरीही वॉरनवर आपल्या एकटीचा हक्क आहे, असं तिला वाटत राहिलं.

अशा रीतीनं वॉरनच्या आयुष्यामधले तुटलेले धागे परत जुळत असले, तरी या प्रसंगातून तो खूपकाही शिकला. पूर्वी सुझी त्याला 'एका खोलीत बसून पैसे कमावण्यासाठी आपल्याला आयुष्य मिळालेलं नसतं,' असं म्हणायची त्याचा खरा अर्थ वॉरनला आता समजला. वयाच्या ४७व्या वर्षी हे कळणं म्हणजे तसा खूप उशीरच झाला होता; पण निदान यातून तरी आपण धडा शिकायला हवा, असं बफेला वाटायला लागलं. आपण ॲस्ट्रिडबरोबर राहतो, ही गोष्ट बफे लपवून ठेवत नसला, तरी सुझी आपली लग्नाची बायको आहे, हे त्याला विचित्र वाटायचं. यातून खूप अडचणीचे प्रसंग यायचे. कुठल्याही जाहीर कार्यक्रमामध्ये सुझीकडे बफे अगदी जातीनं लक्ष द्यायचा आणि तीच आपली बायको आहे, या गोष्टीचा मान ठेवायचा. अशा वेळी ॲस्ट्रिडला अत्यंत दुय्यम स्थान मिळायचं. त्याच धर्तीवर ओमाहाच्या बाहेरच्या सगळ्या कार्यक्रमांमध्ये आणि जाहीर प्रसंगांमध्ये आपण सुझीचं स्थान कायम राखलं पाहिजे, असं ॲस्ट्रिडलाही वाटायचं. कारण आपण तिच्या जागी बफेची लग्नाची बायको कधीच बनू शकणार नाही, अशी तिची खात्री पटली होती. त्यामुळे तिथे ती स्वत:हून दुय्यम भूमिका घ्यायची. अशा प्रकारे बफेबरोबर राहणारी पण त्याची लग्नाची बायको नाही, अशी ॲस्ट्रिडची अवस्था होती. पण त्याविषयी ती अजिबात नाराज नव्हती. उलट आपल्या वाईट परिस्थितीतून बाहेर येऊन आपण इथपर्यंत पोहोचलो हे काही कमी नाही, असं तिचं मत होतं. या गोंधळात कॅथरिन ग्रॅहॅमची भर होतीच. कॅथरिनला बफे हा ॲस्ट्रिडबरोबर राहतो, ही गोष्ट अजिबात पसंत पडली नाही, यात आश्चर्य वाटण्यासारखं काही नव्हतंच. तिनं शेवटी ॲस्ट्रिड अस्तित्वातच नाही, अशा प्रकारे वागायला सुरुवात केली.

१९८० साली वाच्या पन्नासाव्या वाढदिवसाच्या निमित्तानं बफे कुटुंबानं न्यू यॉर्कमध्ये एक जंगी पार्टी आयोजित केली. त्यामध्ये सुझीनं वॉरनला आवडणाऱ्या पेप्सीच्या कॅन्सच्या संचाच्या आकाराचा एक केक तयार केला होता. वॉरनच्या गुंतवणुकीचे घोडे चौफेर उधळत होते. यश त्याला अगदी सहजपणे मिळत होतं.

दरम्यान आपल्या संपत्तीचा समाजालाही उपयोग व्हायला पाहिजे, अशी भूमिका सातत्यानं घेतलेल्या सुझीनं 'बफे फाउंडेशन'च्या माध्यमातून प्रामुख्यानं शिक्षण आणि इतर सामाजिक गोष्टींसाठी देणग्या द्यायला सुरुवात केली. तेव्हा ही रक्कम वर्षाला साधारण ४०,००० डॉलर्स इतकी, म्हणजे तशी खूपच कमी होती. अर्थातच यावर वॉरनचं नियंत्रण होतं. जर सुझीकडे याची सूत्रं असती, तर तिनं याच्या कित्येक पट जास्त देणग्या दिल्या असत्या; पण वॉरनला मात्र अशी घाई करायची नव्हती. आपण जमा केलेल्या संपत्तीमधला वाटा नक्कीच समाजाकडे मोठ्या प्रमाणावर परत दिला पाहिजे, असं त्यालाही वाटे. पण त्यासाठी धीर धरायला हवा, असं त्याचं मत होतं. कारण आपण पैसे गुंतवत राहिलो, तर त्यातून आपल्याकडे जमा होणारी संपत्ती खूप जास्त होईल आणि त्यामुळे आपण प्रचंड मोठ्या प्रमाणावर देणग्या देऊ शकू, असं बफेचं त्यामागचं तर्कशास्त्र होतं. ते योग्यच आहे, असं वाटत होतं. कारण १९७८ ते १९८३ या काळात बफेची मालमत्ता ८.९० कोटी डॉलर्सवरून थेट ६८ कोटी डॉलर्सवर जाऊन पोहोचली होती! यातले आणखी पैसे देणग्या देण्यामध्ये खर्च करण्यापेक्षा ते खूप वाढू द्यावेत आणि मग देणग्या द्याव्यात असा वॉरनचा यामागचा दृष्टिकोन होता.

वॉरनच्या वाढत्या संपत्तीमुळे त्याच्याकडे पैसे मागायला येणाऱ्या लोकांची नुसती रांगच लागायची. त्यांपैकी काही प्रामाणिक लोकांना खरंच पैशांची गरज असे. वेगवेगळ्या अडचणींमधून मार्ग काढण्यासाठी या लोकांना पैसे हवे असायचे. त्याचबरोबर काही संधीसाधू लोकही फुकटात वॉरनकडून पैसे उकळायला बघायचे. त्यामुळे सगळ्यांना वॉरनचं उत्तर 'मी तुला पैसे दिले, तर इतर कुणालाच नाही म्हणू शकणार नाही... त्यामुळे मला माफ कर...' असं असे. काही जणांना वॉरनची ही भूमिका पटे. काही जण मात्र वॉरन इतका श्रीमंत असून इतका कंजूष कसा? असा प्रश्न विचारत. इतके पैसे असताना बफेनं अशा प्रकारे थोडे पैसे द्यायलासुद्धा नकार द्यावा, याचं अनेकांना आश्चर्य वाटे. यातून काही जणांनी आपली सगळी संपत्ती आपल्या मुलांसाठीच मागे शिल्लक ठेवावी का, असा एक नवा वाद सुरू झाला. या संदर्भात 'फॉर्च्यून' मासिकानं एक मुखपृष्ठकथाही छापली. वॉरन बफेचा दृष्टिकोन मात्र एकदम स्पष्ट होता. गरज पडल्यास आपण आपल्या मुलांच्या पाठीशी असू असं वॉरननं सांगितलं. त्याचबरोबर आपल्या मुलांनी स्वत:चं आयुष्य स्वत:च घडवलं पाहिजे, याविषयी तो विलक्षण आग्रही होता. आपल्याला भरपूर पैसे कमावणं शक्य झालं आणि अशा घरामध्ये जन्मायचं भाग्य आपल्या मुलांना लाभलं, याचा अर्थ त्यांनी त्याचा हवा तसा गैरफायदा घ्यावा आणि स्वत:च्या पायांवर उभं राहण्याची अजिबात धडपड करू नये, ही गोष्ट आपल्याला अजिबात मान्य नसल्याचं बफेनं स्पष्ट केलं. असं असूनही १९८१ साली बफेनं पैसे दान करण्याच्या दृष्टीनं सुरुवात केली. यासाठी बर्कशायर हॅथवेच्या शेअरधारकांच्या पसंतीच्या कल्याणकारी संस्थेला कंपनीच्या प्रत्येक शेअरमागे दोन डॉलर्स दान केले जातील, असं वॉरननं जाहीर केलं. ही सुरुवात छोटी असली, तरी लोकांना ती आवडली. यातून वॉरनच्या हाती वेगवेगळ्या लोकांना कुठल्या सामाजिक तसंच कल्याणकारी कामासाठी पैसे दान करावेसे वाटतात, ही रंजक माहिती लागली. वॉरन बफेला कंजूष म्हणणाऱ्या लोकांना ७ एप्रिल, १९९३ या दिवशी

प्रचंड मोठा धक्का बसला. कारण त्या दिवशी ओमाहामधल्या एका थिएटरच्या नवनिर्मितीच्या कामामध्ये वॉरननं चक्क १० लाख डॉलर्सचा निधी ओतला!

१९७०च्या दशकामध्ये अमेरिकेमध्ये महागाईनं थैमान घातलं होतं. १९८०चं दशक सुरू झालं, तरी ही महागाई संपायची काही चिन्हं दिसत नव्हती. कित्येक वर्षांपासून 'डाऊ जोन्स' हा अमेरिकन शेअरबाजाराचा निर्देशांक जवळपास ठप्प होऊन बसला होता. महागाईला आळा घालण्यासाठी अर्थव्यवस्थेमध्ये खेळत असलेल्या पैशांचं प्रमाण कमी केलं पाहिजे, हे एकमेव लक्ष्य नजरेसमोर ठेवत, पॉल व्होल्कर या फेडरल रिझर्व्हच्या म्हणजेच अमेरिकेच्या मध्यवर्ती बँकेच्या अध्यक्षानं वेगानं व्याजदर वाढवत नेले. त्यामुळे एकीकडे महागाई कमी झाली खरी; पण त्याचबरोबर मंदी आणि बेकारी यांचं प्रमाणही वाढलं. त्यानंतर व्होल्करनं व्याजदर कमी केले. साहजिकच कर्ज घेणं जरा स्वस्त झालं. त्याबरोबर अनेक कंपन्यांनी कर्ज घेऊन इतर कंपन्या विकत घ्यायचं प्रमाण वाढवलं. कित्येकदा असं कर्ज घेताना जी कंपनी विकत घ्यायची, त्या कंपनीची संपत्ती तारण म्हणून वापरली जायची. म्हणजे उद्या हे कर्ज फेडताना अडचणी आल्याच तरी त्या विकत घेतलेल्या कंपनीची संपत्ती विकून टाकायची आणि कर्ज फेडून टाकायचं, असा सोपा हिशेब या व्यवहारामध्ये वापरला जाई. यातूनच 'जंक बाँड' नावाची संकल्पनासुद्धा जन्मली.

अडचणीत असलेल्या दिवाळखोरीच्या वाटेवर असलेल्या किंवा दिवाळखोर झालेल्या कंपन्या भांडवल गोळा करण्यासाठी शेअरबाजारात नव्यानं जाऊ शकायच्या नाहीत. त्यांच्या शेअर्सच्या किमती आधीच खचलेल्या असायच्या. त्यामुळे अशा कंपन्यांचे शेअर्स नव्यानं खरेदी करायला फारसं कुणी तयार नसायचं. यावर उपाय म्हणून या कंपन्या बाँड्स विकायला काढायच्या. अर्थातच हे बाँड्स विकत घेणंसुद्धा गुंतवणूकदारांच्या दृष्टीनं खूप धोकादायक असे. या कंपन्या जवळपास बुडालेल्या असल्यामुळे या बाँड्सवरचं व्याज किंवा मुदत पूर्ण झाल्यानंतर मूळ मुद्दल तरी परत मिळेल का, याची खात्री नसे. साहजिकच असे धोकादायक बाँड्स विकणाऱ्या कंपन्यांना हा धोका स्वीकारून बाँड्स विकत घेणाऱ्या गुंतवणूकदारांना आकृष्ट करण्यासाठी खूप जास्त दरानं व्याज द्यावं लागे. या जास्त व्याजदराच्या आमिषानं अनेक गुंतवणूकदार हे 'जंक बाँड्स' विकत घेत. मायकेल मिल्कन नावाच्या एका प्रभावशाली माणसानं यात एक नवाच पैलू आणला. एखाद्या कंपनीचे जंक बाँड्स धोकादायक असले, तरी अशा अनेक कंपन्यांचे जंक बाँड्स एकत्र केले, तर सरासरीच्या नेहमीच्या नियमांनुसार या जंक बाँड्समधला एकूण धोका कमी होतो, असं त्याचं म्हणणं होतं. साहजिकच आर्थिक गुंतवणूक करणाऱ्या अनेक कंपन्यांनी मोठ्या प्रमाणावर अशा जंक बाँड्सची खरेदी सुरू केली. यामुळे जंक बाँड्सना चक्क प्रतिष्ठा मिळायला लागली. काही कंपन्यांनी अडचणीत आलेल्या कंपन्या विकत घ्यायच्या आणि त्यासाठीचं भांडवल जंक बाँड्स विकून गोळा करायचं, असा नवा सपाटा सुरू केला. इतकंच नव्हे, तर अडचणीत नसलेल्या पण आपल्याच विश्वात गुंग असलेल्या कंपन्यांना जबरदस्तीनं विकत घ्यायचा 'होस्टाईल टेकओव्हर' नावाचा प्रकारही वाढला. अर्थातच त्यासाठी पुन्हा जंक बाँड्स विकून भांडवल गोळा केलं जात

असे.

बाँड्स

गुंतवणूकदाराच्या नजरेतून सर्वसामान्यपणे शेअर्समधल्या गुंतवणुकीपेक्षा बाँड्समधली गुंतवणूक जास्त सुरक्षित मानली जाते. कधीकधी मात्र हे साफ चुकीचं ठरतं. सरकारी बाँड्स सुरक्षित असतात आणि म्हणूनच त्यांच्यावर कमी दरानं व्याज मिळतं. याउलट खाजगी कंपन्यांचे बाँड्स कमी सुरक्षित असतात आणि त्यावर जास्त दरानं व्याज मिळतं. काही वेळा तर अत्यंत धोकादायक असे 'जंक बाँड्स' बाजारात येतात. त्यावर खूप जास्त दरानं व्याज दिलं जातं. याचं कारण म्हणजे ज्या कंपन्या हे बाँड्स बाजारात आणतात त्यांचं भविष्य अनिश्चित असतं; पण त्या कंपन्यांना तातडीनं पैशांची गरज असते. गुंतवणूकदारांकडून हे पैसे घेऊन त्या कंपन्या जगल्या-वाचल्या तर खूप जास्त दरानं त्या गुंतवणूकदारांना व्याज देतात. सर्वसामान्य गुंतवणूकदारासाठी हा प्रकार लांबूनच बरा असतो.

हा सगळा प्रकार बफेला अजिबात आवडत नसे. शेअरधारकांच्या मालकीचे पैसे अशा व्यवहारांमधून बँकांमधले लोक, दलाल मंडळी, वकील मंडळी अशा अनेक लोकांकडे विनाकारण आणि फुकटच जातात, असं बफेचं स्पष्ट मत होतं. त्यातच या सगळ्यामध्ये कर्ज ही गोष्ट मोठ्या प्रमाणावर असल्यामुळे बफेला त्याचा आणखीनच तिटकारा येई. कर्ज या गोष्टीची बफेला खूप भीती वाटे. अत्यंत बिकट परिस्थितीत आणि खूप काळजी घेऊनच आपण कर्जाच्या वाटेला गेलं पाहिजे, असा बफेचा दृष्टिकोन होता. १९८०च्या दशकात मात्र आपला नफा वाढवण्यासाठी कंपन्या कर्जाचा मोठ्या प्रमाणावर वापर करायला लागल्या होत्या. हे फक्त कंपन्यांच्या आणि म्हणूनच आर्थिक बाजारांच्या पातळीवरच सुरू होतं असं नाही. नवा अमेरिकन राष्ट्रपती रोनाल्ड रीगन यानं 'रीगनॉमिक्स' म्हणून ओळखल्या गेलेल्या आर्थिक धोरणांना मोठ्या प्रमाणावर राबवलं. यालाच 'सप्लाय साइड इकॉनॉमिक्स' असं म्हणतात. म्हणजेच अर्थव्यवस्थेमधली वस्तूंची मागणी कायम राहावी किंवा ती वाढावी याकडे फारसं लक्ष न देता पैसा तसंच वस्तू वगैरे गोष्टींच्या पुरवठ्यावर सगळं लक्ष केंद्रित केलं जात असे. पुरवठादारांना म्हणजे उद्योजकांना हे साध्य व्हावं, यासाठी त्यांच्यावर लादल्या जाणाऱ्या करांमध्ये मोठया प्रमाणावर घट करण्यात आली. साहजिकच सरकारकडे कराच्या रूपानं गोळा होत असलेल्या महसुलामध्ये घट वाढत गेली. याचा एक मोठा परिणाम म्हणजे अमेरिकन सरकारचं उत्पन्न आणि सरकारचा खर्च यांच्यामधली तफावत म्हणजेच अर्थसंकल्पामधली तूट वाढत गेली. अनेक वर्षं ही तूट वाढत गेल्यामुळे अमेरिकन सरकारच्या डोक्यावरचं एकूण कर्ज वाढत गेलं. दुसरीकडे सर्वसामान्य अमेरिकन नागरिकसुद्धा कर्जं घेऊन खरेदी करत असल्यामुळे त्यांच्या डोक्यावरही कर्ज साचत गेलं. क्रेडिट कार्ड मोठ्या प्रमाणावर वापरायचं आणि शक्य होईल, तोपर्यंत क्रेडिट कार्डाचं बिल थकवत राहायचं, असा प्रकार वाढत गेला. पैसे साठवून ठेवायची प्रवृत्ती कमी होत गेली. खर्चिकपणा आणि त्यामुळे कर्जबाजारीपणा यात वाढ झाली. बफे मात्र अजूनही कंपन्या विकत घेणं किंवा त्यांच्यामध्ये गुंतवणूक

करणं, यासाठी आजेबात कज घेत नसे. आपल्याकडे शिल्लक असलेल्या पैशांमधूनच तो हे व्यवहार करत असे.

अशा रीतीनं वैयक्तिक आयुष्यातली ससेहोलपट सुरू असताना गुंतवणुकीच्या जगातली बफेची घोडदौड मात्र वेगानं सुरूच होती. आजूबाजूला अनेक नवनव्या विक्षिप्त आणि बफेला 'जुनाट' ठरवणाऱ्या संकल्पना थैमान घालत असल्या, तरी आपल्या नेहमीच्याच शांतपणानं पूर्ण संयम राखून वॉरन बफे आपली गुंतवणूक करत होता. त्यातूनच आपल्या हाती दीर्घकालीन यश लागणार आहे, याची बफेला खात्री होती.

मिसेस बी आणि बर्कशायर हॅथवे

कुठल्याही कंपनीमध्ये गुंतवणूक करण्यापूर्वी ज्या प्रश्नांचा वॉरन बफे अभ्यास करत असे त्यांच्यापैकी एक महत्त्वाचा प्रश्न म्हणजे, 'त्या कंपनीचा प्रतिस्पर्धी बनण्याची वेळ आपल्या स्वत:वर आली, तर काय घडेल आणि आपल्याला ते आवडेल का? ' यासाठी आपल्याकडे भरपूर भांडवल, मनुष्यबळ आणि इतर सगळ्या सोयी उपलब्ध आहेत, अशी कल्पना करून तो या प्रश्नाचा विचार करत असे. अशाच विचारात असताना १९८३ साली बफे 'नेब्रास्का फर्निचर मार्ट'मध्ये शिरला. प्रचंड मोठ्या आकाराच्या या दुकानाची मालकी फक्त ४ फूट १० इंच उंचीच्या आणि काहीशा वाकलेल्या ८९ वर्षं वयाच्या रोझ ब्लमकिन या स्त्रीकडे होती. नंतर बफे कायम तिला 'मिसेस बी' असंच म्हणायचा. एखाद्या तरुणीला लाजवेल, अशा उत्साहानं ती आपल्या सहकाऱ्यांना कामाविषयीच्या सूचना देत होती आणि लहान मुलांची असते, तशा एका छोट्याशा गाडीत बसून दुकानामधल्या वेगवेगळ्या भागांमधून फेरफटका मारत होती. या बाईशी काल्पनिकरीत्या स्पर्धा करण्याची हिंमत आपल्यात नाही, असं बफेला जाणवलं. साहजिकच तिच्या व्यवसायाचा हिस्सा आपण खरेदी करावा का, असा विचार त्याच्या मनात शिरला. त्यानं लगेचच तिला आपलं दुकान बर्कशायर हॅथवे कंपनीला विकण्यात रस आहे का? असं विचारलं आणि आश्चर्य म्हणजे तिनंसुद्धा त्याचक्षणी या प्रश्नाचं होकारार्थी उत्तर दिलं. त्यावर बफेनं यासाठीची किंमत विचारताच तिनं '६ कोटी डॉलर्स ' असं बफेला सांगितलं. बफेला हा आकडा मान्य असल्यामुळे त्यानं 'मिसेस बी'शी हस्तांदोलन केलं आणि एक-पानी करारनामा करून आपला व्यवहार पूर्णत्वाला न्यायचं नक्की केलं. 'मिसेस बी'ला इंग्रजी भाषासुद्धा येत नव्हती! काही दिवसांमध्येच बफेनं तिला या व्यवहारासाठीच्या रकमेचा चेक दिला. तिनं त्या चेककडे नीटपणे बघितलंसुद्धा नाही. तो चेक तिनं नुसता घडी करून ठेवला आणि बफेला 'मिस्टर बफे, आपण आता संयुक्तपणे आपल्या प्रतिस्पर्ध्यांचा पार भुगा करून टाकणार आहोत.' असं सांगितलं. ही 'मिसेस बी' नक्की होती तरी कोण?

रोझ गोरलिक असं मूळ नाव असलेली ही बाई १८९३ साली झारच्या सत्तेखालच्या रशियामधल्या एका खेडेगावात जन्मली होती. अत्यंत हलाखीच्या परिस्थितीत तिचं बालपण गेलं. तिचे वडील धर्माच्या सेवेत होते; पण असं असूनही आपल्या रोजच्या आयुष्यातले प्रश्न काही सुटत नाहीत, याची रोझला लगेचच जाणीव झाली. सतत कष्ट करणाऱ्या आणि किराणामालाचं दुकान चालवणाऱ्या आपल्या

आईची दयनीय पार्श्वभूमी बघून रोझनं वयाच्या सहाव्या वर्षी या दुकानात काम करायला सुरुवात केली. आपल्या वयाच्या तेराव्या वर्षी तिनं एका जरा मोठ्या दुकानात नोकरी मिळवली आणि आणखी तीन वर्षांनी तर ती हे दुकान स्वत:च चालवायला लागली. तिच्या हाताखाली पाच पुरुष काम करायचे. १९१४ साली इझाडोर ब्लमकिनशी रोझचं लग्न झालं. तो काम शोधण्यासाठी अमेरिकेला गेला. यानंतर सुरू झालेल्या पहिल्या महायुद्धाच्या संकटामुळे रोझ ब्लमकिननं रेल्वे प्रवास करून रशियामधून आपली सुटका करून घेतली. चिनी सीमेवर तिला एका रशियन सैनिकानं अडवलेलं असताना पासपोर्टविना चाललेल्या ब्लमकिननं आपण रशियन लष्करासाठी चामड्याची खरेदी करायला चाललो असल्याचं आणि आपण परत येताना व्होड्काची बाटली भेट म्हणून आणू, अशी थाप त्या सैनिकाला मारली. अर्थातच प्रत्यक्षात खूप खटाटोपी करून ती अमेरिकेला पोहोचली. १९१९ साली आपल्या नवऱ्यासह ब्लमकिन ओमाहा शहरात स्थायिक झाली. आपली अवस्था कफल्लक असूनही तिनं आपले आई-वडील तसंच भावंडं या सगळ्यांना रशियामधून आपल्या घरी आणण्यात यश मिळवलं. १९३७ साली आपल्या वयाच्या ४४ व्या वर्षी ब्लमकिननं इकडून-तिकडून ५०० डॉलर्स गोळा केले आणि वॉरन बफे लहानपणी ज्या किराणामालाच्या दुकानात काम करायचा त्याच्या जवळच आपलं दुकान थाटलं. आपलं दुकान छोटं असलं, तरी सगळी स्वप्नं भव्यदिव्यच बघायची असं तिनं मनाशी ठरवलेलं असल्यामुळे या दुकानाचं नाव 'नेब्रास्का फर्निचर मार्ट' असं ठेवलं. अत्यंत स्वस्तात माल विकायचं तिचं धोरण असल्यामुळे ब्रँडेड फर्निचरच्या उत्पादकांनी आपली उत्पादनं तिच्या दुकानात विक्रीला ठेवायची नाहीत, असा निर्णय घेतला. त्यामुळे दूरवरून आपल्याकडचा जास्तीचा माल विकणाऱ्या दुकानांमधून आणि कधीकधी तर चक्क आपल्या घरातलं फर्निचर विकण्याचा मार्ग ब्लमकिननं स्वीकारला.

ब्लमकिन आपल्या दुकानात वस्तू स्वस्तात विकत असल्यामुळे तिचे प्रतिस्पर्धी खूप चिडायचे. एका कंपनीनं आपल्या कार्पेटची किरकोळ विक्रीची कमीतकमी किंमत प्रति यार्ड ७.२५ डॉलर्स इतकी ठेवलेली असताना ब्लमकिन मात्र आपल्या दुकानात ही कार्पेट प्रति यार्ड फक्त ४.९५ डॉलर्सनाच विकत असे. यामुळे भडकून या कंपनीनं ब्लमकिनवर खटला भरला; पण निकाल तर ब्लमकिनच्या बाजूनं लागलाच आणि शिवाय हा निकाल देणाऱ्या न्यायाधीशानं पुढच्याच दिवशी ब्लमकिनच्या दुकानातून १,४०० डॉलर्स किमतीची कार्पेट विकत घेतली. एकूणच मोठ्या प्रमाणात खरेदी करून खरेदीच्या किमतीत सूट मिळवायची आणि थोडा नफा कमावून ग्राहकालाही कमी किमतीचा फायदा मिळेल, अशा प्रकारे विक्री करायची असं ब्लमकिनचं सातत्यानं धोरण राहिलं. आपल्या कामातून ती कधीच सुट्टी घ्यायची नाही आणि आपल्या कर्मचाऱ्यांनी आळशीपणा केला, तर त्यांनाही ती चांगलीच धारेवर धरायची. एकदा तिनं घेतलेलं कर्ज फेडणं अवघड होऊन बसलं तेव्हा लगेचच इथून पुढे अजिबात कर्ज घ्यायचं नाही, असा निश्चय तिनं स्वत:च्या मनाशी केला. कधीही खोटं बोलायचं नाही आणि कुणालाही फसवायचं नाही, असे नियम तिनं स्वत:साठी घालून घेतले आणि ते कायम पाळले. ब्लमकिन 'त्यामुळे आपल्यावर नशीब कायम खूश राहिलं,' असं

म्हणत असे.

सुझन बफेचे ब्लमकिन कुटुंबाशी स्नेहपूर्ण संबंध होते. बफेलाही या दुकानाविषयी माहीत होतं. त्यानं पूर्वी हे दुकान खरेदी करण्यासाठीचा प्रस्ताव ब्लकमिनसमोर ठेवला; पण बफेनं त्यासाठी देऊ केलेली रक्कम खूपच कमी आहे, असं सांगून ब्लमकिननं बफेचा प्रस्ताव धुडकावून लावला. यामुळे नाऊमेद न होता बफेनं ब्लमकिनच्या दुकानावर बारकाईनंलक्ष ठेवलं. एकामागून एका प्रतिस्पर्ध्याला ती चक्क व्यवसायातून बादच करत चालली होती. तिच्या चिकाटीपुढे आणि व्यावसायिक निष्ठेपुढे कुणीच टिकत नाही, हे बफेला समजलं होतं. नंतर ब्लमकिन खूप वर्षांनी आपला व्यवसाय विकायचा विचार करत असल्याचं समजल्यावर बफेनं तो खरेदी करण्यासाठी पुन्हा प्रयत्न सुरू केले. कर भरण्यापूर्वीचं ब्लमकिनच्या दुकानाचं वार्षिक उत्पन्न साधारण १.५० कोटी डॉलर्सचं असल्याचं बफेला समजलं. त्यानं या कागदपत्रांची फेरतपासणीसुद्धा करून घेतली नाही, इतका त्याचा ब्लमकिनच्या प्रामाणिकपणावर आणि व्यावसायिक निष्ठेवर विश्वास होता. कुठल्याही व्यवसायात गुंतवणूक करण्यापूर्वी या गुंतवणुकीविषयी आपल्याला किती आत्मविश्वास वाटतो याचा बफे नेहमी विचार करत असे. हा व्यवसाय चालवणारे लोक किती प्रामाणिक आहेत, हा त्याच्या दृष्टीनं सगळ्यात महत्त्वाचा मुद्दा असे. एखाद्या व्यवहारात जास्त फायदा होणार असं दिसत असूनही तो व्यवसाय करणाऱ्या लोकांविषयी बफेला पूर्ण खात्री नसेल, तर तो अशा व्यवहाराच्या भानगडीतच पडत नसे. पूर्वी जे पी मॉर्गन (सीनियर) या प्रसिद्ध बँकरनं म्हटलं होतं, त्याप्रमाणेच बफेसुद्धा कुठल्याही व्यवसायाचं आर्थिक मूल्य ठरवताना तो व्यवसाय चालवणाऱ्या लोकांच्या विश्वासार्हतेला आणि त्यांच्या कामावरच्या निष्ठेला सगळ्यात जास्त महत्त्व देत असे.

अर्थातच हा व्यवसाय ब्लमकिनकडून खरेदी केल्यावर तो चालवण्याचा उत्साह बफेमध्ये अजिबातच नव्हता. त्याचं सगळं लक्ष आता पुढच्या कुठल्या कंपनीत गुंतवणूक करायची याकडे लागून राहिलं होतं. त्यामुळे त्यानं ब्लमकिनला वार्षिक ३ लाख डॉलर्सचा पगार देऊन हा व्यवसाय पूर्वीप्रमाणेच चालवायला सांगितलं. हे काम तिच्याशिवाय दुसरं कुणी इतक्या धडाडीनं करू शकेल, असं बफेला वाटतच नव्हतं. बफेला ब्लमकिन कुटुंबाच्या व्यावसायिक निष्ठेविषयी इतका आदर वाटायचा की, त्यानं दागिन्यांची विक्री करणारं 'बोरशाईम्स' नावाचं दुसरं एक दुकानही विकत घेतलं. ब्लमकिनच्या बहिणीनं आणि तिच्या नवऱ्यानं १९४८ साली हे दुकान रशियामधून अमेरिकेत आल्यावर विकत घेतलं होतं. तेसुद्धा हे दुकान शक्य तितक्या कमी किमतीत चांगला माल विकण्याच्या तत्त्वानुसार चालवायचे. लवकरच हे दुकान अमेरिकेमधलं दागिन्यांच्या विक्रीसाठीचं दुसरं सगळ्यात मोठं दुकान झालं.

या संदर्भात बर्कशायर हॅथवे या मूळच्या कापडनिर्मितीसाठीच्या कंपनीची तुलना ब्लमकिनच्या फर्निचरच्या दुकानाशी करणं रंजक ठरेल. बर्कशायर हॅथवे आणि तिच्या प्रतिस्पर्धी कंपन्या यांच्यामध्ये नक्की काय फरक आहे, हे ग्राहकाला फारसं समजत नसे. त्याच्या दृष्टीनं कापडखरेदी एवढाच मुद्दा महत्त्वाचा असे. ब्लमकिनच्या प्रतिस्पर्ध्यांकडून फर्निचरची खरेदी न करता ती ब्लमकिनच्या दुकानातूनच

करण्यामागे मात्र ग्राहकांचा विशेष्ट हेतू असे. आपली कुठल्याही प्रकारे फसवणूक न होतासुद्धा आपल्याला सगळ्यात स्वस्तात हे फर्निचर मिळणार आहे, याची त्यांना खात्रीच असे. त्यामुळे एखाद्या श्रद्धाळू माणसाप्रमाणे ते ब्लमकिनच्या दुकानातून खरेदी करत असत. तसंच बर्कशायर हॅथवेमध्ये भांडवली गुंतवणूक खूप मोठ्या प्रमाणातली होती आणि ती दीर्घकाळ तशीच कायम ठेवावी लागे. तसंच कुठल्याही प्रतिस्पर्ध्यानं आपल्याकडच्या यंत्रसामुग्रीमध्ये सुधारणा केली किंवा त्यात कुठल्याही प्रकारची आधुनिकता आणली की, बर्कशायर हॅथवेलाही तसंच करणं भाग असे. इतर सगळ्या प्रतिस्पर्ध्यांनाही स्पर्धेत टिकून राहायचं असेल, तर हेच करावं लागे. साहजिकच शेवटी एकूण कुणालाच यातून कोणताच फायदा मिळत नसे; कारण सगळ्यांचा खर्च जवळपास एकसारख्या प्रमाणातच वाढत असे. ब्लमकिनच्या दुकानामधलं फर्निचर मात्र विलक्षण वेगानं विकलं जात असल्यामुळे तिचं भांडवल विनाकारण दीर्घकाळ गुंतून राहण्याचा प्रश्न नसे. बर्कशायर हॅथवे कंपनी चालवणारा केन चेस अत्यंत प्रामाणिक आणि झपाटून काम करणारा माणूस होता. त्यानं सातत्यानं आपल्या कंपनीच्या कामकाजात सुधारणा करण्याचे प्रयत्न केले. नवनव्या तंत्रज्ञानाचा वापर करून तो खर्च कमी करणं आणि विक्री तसंच नफा वाढवणं तसंच कामगार संघटनांबरोबरचे संबंध सुधारणे अशा गोष्टी साधण्याचा प्रयत्न करे; पण स्पर्धेमुळे त्याला त्यात यश येत नसे. प्रतिस्पर्धी कंपन्यासुद्धा लगेचच अशाच प्रकारच्या युक्त्या योजून परत एकदा बर्कशायर हॅथवेसमोर नवी स्पर्धा उभी करत असत. यातून बफे 'चांगला व्यवस्थापकसुद्धा खराब व्यवसायामध्ये सुधारणा करू शकत नाही' असा महत्त्वाचा धडा शिकला. यातूनच अडचणीत असलेल्या व्यवसायांच्या बाबतीतलं त्याचं turnarounds seldom turn... हे गाजलेलं विधान निर्माण झालं. ब्लमकिनच्या दुकानाच्या खरेदीतून बफेला पहिल्या १५ महिन्यात मिळालेला नफा हा बर्कशायर हॅथवेच्या खरेदीनंतरच्या १९ वर्षांच्या नफ्याहून जास्त होता!

शेवटी नाइलाजानं बफेनं १९८० साली बर्कशायर हॅथवेच्या मँचेस्टरमधल्या कापडगिरण्या बंद करून टाकल्या आणि न्यू बेडफर्डमधल्या कापडगिरण्यांमध्ये त्यानं एक-तृतीयांश घट केली. असं असूनही कंपनीला होत असलेल्या तोट्यात वाढच होत राहिली. एकूणच कापडनिर्मिती उद्योगाला लागलेलं ग्रहण दूर होत नव्हतं. आपण सगळीच कंपनी बंद करून टाकू अशी एक धमकीच बफेनं बर्कशायर हॅथवेचा प्रमुख चेस याला दिली. आश्चर्य म्हणजे अशा परिस्थितीतून चेसनं कंपनीला काही काळासाठी पुन्हा चांगल्या मार्गावर नेण्यात यश मिळवलं. नंतर चेस निवृत्त झाल्यावर कापडनिर्मिती व्यवसायामध्ये पदवी मिळालेल्या आणि त्यानंतर एमबीए केलेल्या एका युवकाकडे कंपनीची सूत्रं आली. त्यानं कंपनीमध्ये नव्यानं भांडवल ओतण्याची गरज असल्याचं बफेला सांगितलं; पण बफेनं त्याला नकार दिला आणि १९८५ साली कापडनिर्मितीचा व्यवसाय बंद करून टाकला. यामुळे ४०० कामगारांवर बेकारीची कुऱ्हाड कोसळली. त्यांना या निर्णयाची कल्पना काही महिने आधीपासून देण्यात आली होती आणि त्यासाठी थोडा भत्ता तसंच नवी कौशल्यं शिकण्यासाठीचं प्रशिक्षण या गोष्टीसुद्धा करण्यात आल्या होत्या. कामगारांना बफेची भेट घ्यायची होती; पण बफेनं त्याला

नकार दिला. कामगारांवर बफेला कुठलाही अन्याय करायचा नसला तरी त्यांच्याविषयी प्रमाणाबाहेर जिव्हाळा किंवा कणव बाळगायचं कारण नाही असं त्याचं मत होतं. नुकसानीत सुरू असलेला व्यवसाय विनाकारण सुरू ठेवण्यातून कुणाचंच भलं होत नाही असं त्याचं स्पष्ट मत होतं आणि त्या निर्णयावर तो ठाम होता.

अशा प्रकारे बर्कशायर हॅथवे या कापड व्यवसायामधल्या आपल्या नुकसानाला आणखी किती वाढू द्यायचं, यावर खूप विचार करून बफेनं निर्णायक पाऊल उचललं. त्याचबरोबर 'मिसेस बी'च्या व्यवसायासारख्या आणखी व्यवसायांच्या शोधात तो राहिला. आपली गुंतवणूक आणखी यशस्वी ठरवायची असेल, तर त्यासाठी 'मिसेस बी'सारख्या लोकांचे व्यवसायच आपल्याला शोधायला हवेत याची जाणीव त्याला नव्यानं झाली.

‘सॅलोमन ब्रदर्स’चं भयानक प्रकरण

‘सॅ लोमन ब्रदर्स’ या कंपनीचं प्रकरण विसाव्या शतकामधल्या शेअरबाजारांशी संबंधित असलेल्या व्यवहारांच्या संदर्भात चांगलंच गाजलं. बफेनं या कंपनीमध्ये मोठी गुंतवणूक केली आणि या व्यवहारामुळे त्याच्यावर चांगलंच पस्तावायची वेळ आली. याची पार्श्वभूमी म्हणजे १९१० साली या कंपनीचा जन्म झाला. सुरुवातीला सरकारी बाँड्समध्ये ही कंपनी गुंतवणूक करायची. चिवटपणे काम करत कंपनीनं या कामात चांगलं यश मिळवलं. जॉन गटफ्रंड नावाचा माणूस १९७८ सालापासून ही कंपनी चालवायचा. या कंपनीला आपल्या कारकिर्दीत आणखी चांगलं यश मिळवून दिल्यावर १९८१ साली गटफ्रंडनं ‘सॅलोमन ब्रदर्स’ विकून टाकली. त्याच्या मोबदल्यात त्याला आणि त्याच्या भागीदारांना प्रत्येकी सुमारे ८० लाख डॉलर्सचा मोबदला मिळाला. तरीही दुसऱ्या एका सहकाऱ्यासह कंपनीचा मुख्य कार्यकारी अधिकारी म्हणून गटफ्रंड काम करत राहिला. या सहकाऱ्याची थोड्याच काळात गटफ्रंडनं हकालपट्टी करून टाकली आणि कंपनीचं कामकाज आणखी पुढे नेलं. १९८५ साली ‘सॅलोमन ब्रदर्स’ कंपनीचा नफा ५५.७० कोटी डॉलर्सवर जाऊन पोहोचला. त्यानंतर मात्र कंपनीची घसरण सुरू झाली. अशा वेळी गटफ्रंडनं काही कटू निर्णय घेणं भाग असतानासुद्धा तो कचरला आणि त्यामुळे अनेक चांगले लोक कंपनी सोडून गेले. या सगळ्या घटनाक्रमाचं खापर गटफ्रंडच्या डोक्यावर फोडण्यात आलं. शेवटी ‘सॅलोमन ब्रदर्स’ कंपनीमध्ये सगळ्यात मोठ्या प्रमाणात गुंतवणूक केलेल्या एका दक्षिण आफ्रिकन कंपनीनं आपली गुंतवणूक काढून घ्यायची असल्याचं गटफ्रंडला कळवलं. त्यामुळे नवा गुंतवणूकदार शोधणं भाग होतं. काही अडचणींमधून मार्ग काढत पुढे गेल्यावर गटफ्रंडला बफेची आठवण झाली.

बफेला ‘सॅलोमन ब्रदर्स’ कंपनीमध्ये गुंतवणूक करण्यात फारसा रस नसला तरी या गुंतवणुकीमधून चांगला लाभ मिळत असेल, तर त्यात पडायला तो अर्थातच तयार होता. तांत्रिक भाषेत सांगायचं तर बफेला ‘सॅलोमन ब्रदर्स’ कंपनीचे ‘कॉमन स्टॉक’ म्हणजेच सर्वसामान्य गुंतवणूकदारांनासुद्धा खरेदीसाठी उपलब्ध असलेले शेअर्स विकत घ्यायचे नव्हते; पण ‘कन्व्हर्टिबल प्रिफर्ड’ प्रकारचे शेअर्स विकत घेण्यासाठी मात्र तो उत्सुक होता; म्हणजेच काही खास प्रकारे आपल्याला फारसा तोटा होणार नाही, अशा प्रकारचे शेअर्स विकत घ्यायला बफे तयार होता. हे ‘कन्व्हर्टिबल’ शेअर्स म्हणजे शेअर्स आणि बाँड्स अशा दोन्ही प्रकारच्या गुंतवणुकींचं मिश्रण असतं.

बॉंड शेअरपेक्षा अर्थातच जास्त सुरक्षित असतो आणि त्यावर ठरावीक दरानं व्याज मिळतं; पण हे 'कन्व्हर्टिबल' प्रकारचे शेअर्स म्हणजे बफेला हवं असेल, तेव्हा ठरावीक दरानं या बाँड्सऐवजी त्या प्रमाणातले शेअर्स मिळू शकणार होते. आपली गुंतवणूक करताना या 'कन्व्हर्टिबल' गुंतवणुकीवर आपल्याला दरसाल ९ टक्के व्याज मिळायला हवं, अशी अट बफेनं घातली. म्हणजेच काही वर्षांनी या बाँड्सचं रूपांतर शेअर्समध्ये करून जास्त नफा कमावून ते शेअर्स विकून टाकायचे आणि आपला एकंदर नफा साधारण १ टक्क्यांवर न्यायचा अशी बफेची योजना होती. बफेनं आपल्याला या गुंतवणुकीमधून शेवटी १५ टक्के दरानं लाभ होणार असेल, तर आपण ही गुंतवणूक करायला तयार असल्याचं गटफ्रंडला सांगितलं. याच्या मोबदल्यात बफे 'सॅलोमन ब्रदर्स' कंपनीत आपल्या तोपर्यंतच्या आयुष्यातली सगळ्यात मोठी म्हणजे ७० कोटी डॉलर्सची गुंतवणूक करणार होता.

गटफ्रंडसमोर दुसरा मार्गच शिल्लक नव्हता. त्यामुळे त्यानं बफेची अट मान्य करून त्याला हे शेअर्स उपलब्ध करून दिले. साहजिकच अत्यंत कमी धोका पत्करून बफेनं या कंपनीत गुंतवणूक तर केलीच; शिवाय बफे आणि मंगर यांना कंपनीच्या संचालक मंडळामध्ये जागाही मिळाल्या. खरं म्हणजे 'सॅलोमन ब्रदर्स'चं भविष्य फारसं उज्ज्वल नाही, असं दिसत असतानासुद्धा या कंपनीमध्ये बफेनं इतकी मोठी गुंतवणूक कशी केली? असा प्रश्न काही जण विचारत होते; पण आपण गटफ्रंडकडे बघून ही गुंतवणूक केली असल्याचं उत्तर बफेनं दिलं. बफे नेहमी काही माणसांवर विसंबून राहून त्यांच्या भरवश्यावर गुंतवणूक करत असे. गटफ्रंडही त्यातलाच एक होता. साहजिकच बफेला त्याच्या कंपनीत गुंतवणूक करण्यात कसलाही धोका वाटला नाही. नेहमीप्रमाणेच बफेनं हा व्यवहार करताना खूप सावधगिरी बाळगली होती. आधी म्हटल्याप्रमाणे त्यामधल्या अटींनुसार सॅलोमन ब्रदर्स कंपनी बफेला शेअर्सऐवजी बाँड्ससारखं ९ टक्के दरानं ठरावीक व्याज देईल, असं ठरलं. पण जर सॅलोमन ब्रदर्सच्या शेअरची किंमत ३८ डॉलर्सहून वाढली, तर मात्र या बाँड्सचं रूपांतर बफेला शेअर्समध्ये करणं शक्य झालं असतं. म्हणजेच सॅलोमन ब्रदर्स कंपनीची कामगिरी सुधारली नाहीतरी बफेला किमान ९ टक्के दरानं व्याज मिळणार होतं आणि जर कंपनी पुन्हा सुस्थितीत आली आणि तिच्या शेअरची किंमत वधारली तर ती जितकी वधारेल तितक्या प्रमाणात बफेला फायदा मिळणार होता. म्हणजेच या व्यवहारामध्ये बफेचं नुकसान होणं जवळपास अशक्य होतं.

नेमकं १९८७ साली डोरिस या बफेच्या बहिणीला शेअरबाजारात प्रचंड नुकसान झाल्याची बातमी छापून आल्यामुळे बफेची खूप बदनामी झाली. त्यातच डोरिसनं तीन लग्नं केली होती आणि तिन्ही लग्नांनंतर तिला घटस्फोटाचा सामना करावा लागला होता. हाव निर्माण झाल्यामुळे डोरिसनं कुठलाही विचार न करता किंवा बफेसकट कुणाचाच सल्ला न घेता शेअरबाजारात धोकादायक प्रकारची बरीच गुंतवणूक केली होती. बफेच्या अपेक्षेप्रमाणे शेअरबाजार कोसळणार होताच. त्याआधी बफेनं आपल्या तीन लाडक्या कंपन्या सोडून इतर सगळ्या कंपन्यांचे शेअर्स विकून टाकले. नेहमीप्रमाणेच तो गुंतवणुकीच्या संदर्भातले आपले दोन नियम कसोशीनं

पाळायचा प्रयत्न करत होता. पहिला नियम, 'कधीही पैसे गमावू नयेत.' असा होता आणि दुसरा नियम 'पहिला नियम पाळा,' असा होता. १६ आणि १९ ऑक्टोबर, १९८७ या दिवशी 'डाऊ जोन्स' निर्देशांक अनुक्रमे १०८ आणि तब्बल ५०८ अशा अंकांनी खाली आला. बफेनं डोरिसला थेट मदत केली नाही. कारण अशा चुकांवर पांघरूण घातल्यामुळे चुका करणारा माणूस त्यातून कुठलाच धडा शिकत नाही, असं बफेचं मत होतं. त्याचबरोबर डोरिसची परिस्थिती अगदीच हलाखीची होऊ नये यासाठी बफेनं तिला दरमहा ठरावीक पैसे मिळत राहतील, अशी सोय मात्र करून दिली. स्वत: बफेनं शेअरबाजारातली आपली गुंतवणूक बऱ्यापैकी काढून घेतली असली, तरी त्यानं कायम ठेवलेल्या गुंतवणुकीतून त्याचं सुमारे ३४.२० कोटी डॉलर्सचं नुकसान झालं. बफेवर या सुमाराला कोसळलेलं दुसरं संकट सॅलोमन ब्रदर्स कंपनीच्या शेअरच्या किमतीत झालेल्या मोठ्या घटीचं होतं. यामुळे बफे आणि गटफ्रंड यांचे संबंध बिघडलेले असल्याच्या आणि त्यामुळे सॅलोमन ब्रदर्समधली आपली गुंतवणूक बफे काढून घेणार असल्याच्या अफवा पसरल्या. प्रत्यक्षात यातलं काहीच घडलं नाही. उलट कंपनीचं कामकाज नीटपणे चालवण्यासाठी गटफ्रंडला मदत करण्यासाठी बफे प्रयत्नशील होता.

दरम्यान सॅलोमन ब्रदर्समधल्या गुंतवणुकीविषयीची बफे आणि मंगर यांची निराशा वाढतच गेली. कंपनीनं वारेमाप खर्च सुरू ठेवला होता, तसंच आपल्या कर्मचाऱ्यांना मोठ्या प्रमाणावर बोनस द्यायचं धोरणही स्वीकारलं होतं. बफे आणि मंगर यांना आक्रमकपणा आवडत नसल्यामुळे ते सॅलोमन ब्रदर्स कंपनीच्या संचालक मंडळात असूनसुद्धा अशा निर्णयांना फारसा विरोध करत नसत. शेवटी हा प्रकार हाताबाहेर चालला आहे, असं वाटून बफेनं एकदा बोनसचं प्रमाण कमी करायला पाहिजे, असं मत आग्रहानं मांडलं. गुणवान लोकांना जास्त पगार तसंच जास्त बोनस द्यायला बफेचा अजिबातच आक्षेप नव्हता. पण उगीचच खैरात वाटल्यासारखे पैसे वाटण्याला मात्र बफे अजिबात तयार नव्हता. कहर म्हणजे यानंतर उलट बोनसच्या वाटपाचं प्रमाण लगेचच ७० लाख डॉलर्सनी वाढलं. तसंच खराब कामगिरी करणाऱ्या लोकांना कुठल्याच प्रकारे शिक्षा करण्यात आली नाही. आठ वर्षांमध्ये कंपनीच्या शेअरची किंमत जवळपास वाढलीच नव्हती; तसंच तिच्या उत्पन्नात १६.७० कोटी डॉलर्सची घट झाली होती. एका बैठकीत बफेनं सॅलोमन ब्रदर्सच्या कर्मचाऱ्यांना बोनस वाटण्यासंबंधीच्या मतदानामध्ये प्रथमच नकारार्थी मतदान केलं; पण इतर लोकांच्या बहुमतापुढे त्याचं काही चाललं नाही. त्यातच बफेसारख्या अब्जाधीशानं आणि पैसे कमावण्याविषयी प्रचंड आकर्षण असलेल्या माणसानं इतर लोकांच्या खिशात जास्तीचेपैसे जाऊ नयेत म्हणून प्रयत्न केल्याची बातमी सगळीकडे पसरली. त्यामुळे बफेच्या विरोधात उलटसुलट बातम्या छापून आल्या. बफेच्या 'हावरटपणाविषयी' सॅलोमन ब्रदर्स कंपनीचे कर्मचारी आणि इतर अनेक लोक यांच्या मनात नाराजी पसरली. बफेच्या विरोधकांनी पूर्वी बफेनं सॅलोमन ब्रदर्समध्ये केलेली गुंतवणूक परत विकत घेण्यासाठी प्रयत्न सुरू केले. बफेला कंपनीकडून विनाकारणच खूप जास्त नफा मिळतो आहे, असं त्यांचं मत होतं; पण शेवटी सॅलोमनमधल्या कुणाचीच बफेशी या

बाबतीत बोलायची हिंमत न झाल्यामुळे हा विषय इथेच संपला. तेवढ्यात काही काळातच सॅलोमन ब्रदर्समधल्या पॉल मोझर या एका उच्चपदस्थानं बाँड्सच्या व्यवहारात बरेच गैरप्रकार केले असल्याचं लक्षात आलं. हे प्रकरण भयंकरच होतं.

अमेरिकन सरकार जे बाँड्स विकायला काढतं, त्यांना 'ट्रेझरी बाँड्स' असं म्हणतात. असे किती बाँड्स एका कंपनीच्या एका अधिकृत प्रतिनिधीला म्हणजे डीलरला विकत घेता येतील, यावर मर्यादा असते. तिचं उल्लंघन करून इतर लोकांच्या खात्यांच्या नावावर जास्तीचे बाँड्स मोझर विकत घेत असे. मोझरचे हे गैरप्रकार काही जणांच्या लक्षात आले आणि त्यांनी या संदर्भात मोझरला इशाराही दिला. असं असूनही त्यातून मोझरनं कसलाच धडा घेतला नाही. उलट तो आपले गैरप्रकार वाढवतच राहिला. ही गोष्ट १९९१ सालच्या एप्रिल महिन्यातच कंपनीचा प्रमुख जॉन गटफ्रंडसह इतर मुख्य अधिकाऱ्यांना माहीत होती. असं असूनही ऑगस्ट महिन्यापर्यंत बफे, मंगर आणि कंपनीच्या संचालक मंडळाचे इतर सदस्य यांना यातलं काहीच माहीत नव्हतं. बफेला कंपनीच्या अधिकाऱ्यांनी सुरुवातीला अर्धवटच माहिती दिली. मंगरकडून सगळी परिस्थिती बफेला नीट समजली. कंपनीनं एक निवेदन जारी करायचं ठरवलं. या निवेदनात कंपनीनं केलेला खुलासा समाधानकारक नसल्याचं आणि कंपनीच्या मुख्य अधिकाऱ्यांना या प्रकरणाविषयी काही महिन्यांपासून माहिती असल्याचा उल्लेख नसणं चुकीचं असल्याचं मंगरचं मत होतं. असं करणं धोक्याचं आहे, असं कंपनीचे अधिकारी म्हणत होते. कारण कंपनीला अनेक जणांकडून अल्पकालीन कर्जं मिळत असत आणि त्या जोरावर कंपनीचं कामकाज सुरू असे. आपली चूक पूर्णपणे मान्य केली, तर हे लोक आता आपल्याला कर्जं देणार नाहीत आणि आपल्याला कंपनीचा कारभार चालवणंसुद्धा अशक्य होईल, असं या अधिकाऱ्यांना वाटत होतं. शेवटी फार खुलासा न करताच कंपनीकडून या प्रकरणासाठीचं पत्रक जारी करण्यात आलं.

दोनच दिवसांनी या संदर्भातली सनसनाटी बातमी 'वॉल स्ट्रीट जर्नल' या वर्तमानपत्रामध्ये छापून आली. सॉलोमन ब्रदर्सच्या शेअरची किंमत पाच टक्क्यांनी घसरून ३५ डॉलर्सच्या खाली आली. ही बातमी छापून आल्यावर गटफ्रंडनं बफेला फोन केला. बफे शांतच होता. त्यानं गटफ्रंडला या प्रकरणामधली आणखी माहिती जाहीर करण्याचा सल्ला दिला. लपवाछपवी करून काहीच फायदा नाही, असं त्याचं मत होतं. नेहमीच्याच स्थितप्रज्ञतेनं बफेनं 'आपल्या कंपनीचं आर्थिक नुकसान झालं, तर मी ते खपवून घेईन; पण आपल्या कंपनीचं नाव थोडंसुद्धा खराब झालेलं आपल्याला अजिबात खपणार नाही.' हे आपलं ब्रीदवाक्य अगदी कसोशीनं पाळलं. यानंतर हे विधान अनेक कंपन्यांमध्ये तसंच व्यवसायाशी संबंधित असलेलं प्रशिक्षण देणाऱ्या संस्थांमध्ये अत्यंत लोकप्रिय झालं. त्याचे दाखले अनेक जणांनी सातत्यानं दिले. बफेच्या या विधानात त्याची सावधगिरी, इतरांना अनुभवाचे बोल ऐकवण्याची त्याची आवड, वागण्यामध्ये आणि काम करण्याच्या पद्धतीमध्ये कुठलेही छक्केपंजे न बाळगता सरळपणे आपलं कामकाज चालवणं, असे अनेक गुण एकत्र आल्याचं दिसून येतं. नेहमी सगळ्या नियमांचं पालन करणं, प्रामाणिकपणामध्ये कुठलीच तडजोड न करणं, आपल्याविषयी लोकांना वाटत असलेल्या विश्वासाला तडा जाऊ न देणं, या

सगळ्या गोष्टींना बफे कमालीचं महत्त्व देत असे. सॅलोमन ब्रदर्सनंही याच तत्त्वांशी प्रामाणिक राहावं, अशी बफेची अपेक्षा होती. या संदर्भात बफे 'मुखपृष्ठ चाचणी' नावाची एक सोपी संकल्पना मांडत असे. ती सगळ्यांनाच समजेल आणि पटेल अशी होती. त्यानुसार कुठल्याही कंपनीच्या कुठल्याही कर्मचाऱ्यानं आपण करत असलेल्या चुकीच्या कृत्याविषयीची किंवा उचलत असलेल्या पावलाविषयीची बातमी त्याच्या दुसऱ्या दिवशीच्या वर्तमानपत्राच्या मुखपृष्ठावर छापून आली, तर चालेल का असा विचार आधी करावा, असं बफे म्हणत असे. अशी बातमी आपला जोडीदार, आपली मुलं, आपला मित्रपरिवार, आपले सहकारी या सगळ्यांनी वाचली तरी चालेल अशी आपली खात्री असेल, तरच आपण करत असलेलं कृत्य करावं असं बफेला म्हणायचं होतं.

सॅलोमन ब्रदर्सचा कारभार बफेनं जवळून बघितला तेव्हा त्याला मोठा धक्काच बसला. अत्यंत साधेपणानं आणि सगळे अनावश्यक खर्च टाळून आपलं वैयक्तिक आयुष्य घालवणारा बफे सॅलोमन ब्रदर्समधले लोक कंपनीच्या जिवावर प्रचंड वायपळ खर्च करताना बघून थक्कच झाला. सॅलोमन ब्रदर्समध्ये अत्यंत आलिशान बैठकव्यवस्था वगैरे तर होतीच; पण शिवाय खूप खर्चिक अन्नपदार्थ कर्मचाऱ्यांना फुकट उपलब्ध करून देण्यात आले होते. कार्यालयातच एक स्वयंपाकघर होतं. तिथून काही कर्मचारी त्यांना हवा असलेला पदार्थ ऑर्डर करू शकायचे. कंपनीमधल्या उच्चपदस्थांची जेवण्यासाठीची व्यवस्था एखाद्या पंचतारांकित हॉटेलसारखी होती. कार्यालयातच एक उच्च दर्जाचं केशकर्तनालय होतं. अशा अनेक गोष्टी बघून बफे अवाक झाला. पैसा मर्यादित प्रमाणातच उपलब्ध असतो आणि आपण तो अत्यंत जपून वापरला पाहिजे अशा विचारसरणीत बफे वाढला होता. तसंच आपल्या आयुष्याचा वेग आपणच ठरवला पाहिजे, अशा संस्कृतीमध्ये तो घडला होता. आता पाण्यासारखा वाहत असलेला पैसा आणि जीवघेण्या वेगानं लोक करत असलेली धडपड या गोष्टी बघून बफे अत्यंत अस्वस्थ झाला. पैशांची कमतरता तर कुणाला जाणवतच नव्हती, पण शिवाय वॉल स्ट्रीटवरचे बहुसंख्य लोक सकाळी ५-६ वाजता घर सोडून कामावर यायचे आणि रात्री ९-१० वाजताच घरी परतायचे. याच्या मोबदल्यात या लोकांना प्रचंड आर्थिक मोबदला मिळत असे. अर्थातच म्हणूनच या लोकांच्या प्रत्येक सेकंदावर आपला हक्क आहे, अशी संबंधित कंपन्यांची धारणा असे. बफेला हे सगळं सहन होण्यापलीकडचं होतं.

त्या वर्षीच्या बोनससाठीच्या निधीमध्ये १ कोटी डॉलर्सची घट करायचा निर्णय बफेनं घेतला. आपल्या मालकांसाठी दुय्यम प्रकारचा परतावा मिळवून देणाऱ्या कर्मचाऱ्यांनी आपल्या उत्पन्नात होणारी घट स्वीकारलीच पाहिजे, असं बफेचं मत होतं. सॅलोमन ब्रदर्स कंपनीच्या कर्मचाऱ्यांच्या दृष्टीनं मात्र हा धक्काच होता. त्यांना सातत्यानं मोठमोठे पगार आणि बोनस यांची चटक लागली होती. बफेच्या या निर्णयामुळे ते खूप नाखूश झाले. कुठल्याही कंपनीच्या खराब कामगिरीचा फटका फक्त कंपनीच्या शेअरधारकांनीच सोसायचा आणि कंपनीच्या कर्मचाऱ्यांनी मात्र काहीच घडलं नाही, अशा रीतीनं आपला नफा करून घ्यायचा हे बफेला अजिबात मान्य नव्हतं. सॅलोमन

ब्रदर्सच्या कर्मचाऱ्यांना मात्र अशा प्रकारच्या विचारसरणीची कल्पनाही करवत नव्हती. आधीपासूनच त्यांना मोठमोठे बोनस कमावण्याची चटक लागली होती. प्रत्यक्षात कंपनीचा निकाल कसाही लागला, तरी आपल्याला आर्थिक लाभ मिळालाच पाहिजे, अशी त्यांची धारणा होती. तसंच मोझरनं केलेल्या गैरप्रकारांचा फटका आपण का सोसायचा असा त्यांचा सवाल होता. उलट या प्रकरणानंतर सॅलोमन ब्रदर्सची खूप बदनामी होऊनसुद्धा आणि सगळीकडे गोंधळाचं वातावरण असूनसुद्धा आपण कंपनीशी प्रामाणिक राहिल्याचं बक्षीसच आपल्याला मिळालं पाहिजे, अशी त्यांची अपेक्षा होती. तसंच या प्रकरणामुळे सॅलोमन ब्रदर्सच्या व्यवसायावर घातक परिणाम झालेला असताना आपण कंपनीच्या व्यवसायात कशी वाढ करून दाखवणार? असा प्रश्न ते विचारत होते. आपण कुठल्याही ग्राहकाशी बोलायला लागलो की, तो सॅलोमन ब्रदर्सच्या खराब परिस्थितीविषयी बोलायला लागतो आणि तिथेच आपल्याला मिळू शकणाऱ्या व्यवसायाचा प्रश्न संपुष्टात येतो, असं ते म्हणत होते. बफेला मात्र 'इन्व्हेस्टमेंट बँकर' या जमातीचीच घृणा होती. हे लोक कुठलंच उपयुक्त काम न करता नुसते भरपूर पगार आणि बोनस लाटत असतात, असं त्याचं ठाम मत होतं.

शेवटी सॅलोमन ब्रदर्सच्या तेरा सर्वोच्च पदाधिकाऱ्यांच्या बोनसमध्ये निम्म्यानं घट करण्यात आली. इतर कर्मचाऱ्यांनाही त्यांच्या बोनसमध्ये कपात करण्याच्या निर्णयाला मान्यता द्यावीच लागली. यामुळे कंपनीत खळबळ माजली. अनेक जणांनी जवळपास उघडपणे उठावच केला. अनेक जणांनी इतर कंपन्यांमध्ये नोकरी शोधून सॅलोमन ब्रदर्सला रामराम ठोकला. बफेला याचं वाईट वाटलं असलं, तरी तो आपल्या निर्णयावर ठाम होता. अशा परिस्थितीत जे कर्मचारी नोकरी सोडून जातात ते कंपनीत नसलेलेच बरे असं बफेचं मत होतं. ही कंपनी शेअरधारकांसाठी नव्हे, तर कर्मचाऱ्यांसाठीच चालवली जाते, याची बफेला नव्यानं जाणीव झाली. कंपनीला अवघड परिस्थितीतून बाहेर काढण्यासाठी काही काळासाठी आपला वैयक्तिक स्वार्थ कर्मचाऱ्यांनी बाजूला ठेवलाच पाहिजे असं बफेचं तत्त्व कायम होतं. खरं म्हणजे बफेला कुठल्याही गोष्टीत फार अडकून पडायला आवडत नसे. कंपनीच्या कामकाजाविषयीचे निर्णय घेणं हा आपला प्रांत नाही, असं त्यानं केव्हापासूनच ठरवलं होतं. कुठल्याही कंपनीमध्ये गुंतवणूक करणं योग्य आहे का नाही, हे खूप बारकाईनं तपासायचं आणि त्यानंतर त्या कंपनीविषयी जवळपास विसरून जायचं अशी त्याच्या कामाची पद्धत होती. आता मात्र सॅलोमन ब्रदर्स कंपनीनं त्याला पार बेजार करून सोडलं. एका अर्थानं आपल्याच असलेल्या कंपनीवर कडवट टीका करण्याची वेळ त्याच्यावर आली होती. चुकीच्या गोष्टींना आपण पाठिंबा देत असल्याची भावनाही त्याला अधूनमधून सतावत राहिली.

नंतरच्या काळात आर्थिक गैरव्यवहारांच्या प्रकरणी सॅलोमन ब्रदर्सची या प्रकरणी चौकशी झाली आणि तिला तब्बल २९ कोटी डॉलर्सचा दंड करण्यात आला. या प्रकरणावर 'नाइटमेअर ऑन वॉल स्ट्रीट' नावाचं पुस्तक १९९३ साली लिहिण्यात आलं. एकूणच हे प्रकरण खूप गाजलं. बफेच्या निर्भेळ यशाला 'सॅलोमन ब्रदर्स'शी संबंधित असलेल्या घटनाक्रमानं गालबोट लावलं, हे नक्कीच!

बफे शेअरबाजाराहून श्रेष्ठ कसा?

शेअरबाजारात गुंतवणूक करून सातत्यानं कुणाला यश मिळवणं शक्य आहे का आणि जर ते शक्य असेल, तर इतर अनेक जणांना त्याच प्रकारे शेअरबाजारात यश का मिळू शकणार नाही, असा प्रश्न कित्येक दशकांपासून विचारला जातो. या संदर्भात अनेक जणांनी वेगवेगळी मतं व्यक्त केली आहेत. त्यामधली खरी वैचारिक कलाटणी युजिन फामा या मूळच्या इटालियन असलेल्या पण अमेरिकेत स्थायिक झालेल्या अभ्यासकानं मारली. १९३९ साली जन्म झालेल्या फामाचं कुटुंबाची आर्थिक परिस्थिती बेताची होती. फामापूर्वी त्याच्या घराण्यात फारसं कुणी महाविद्यालयीन शिक्षणही पूर्ण केलं नव्हतं. बारीक अंगकाठीचा फामा बॉस्टनमधल्या टफ्ट्स नावाच्या सर्वसाधारण दर्जाच्या महाविद्यालयात शिकता-शिकता आपल्या गरिबीमुळे अर्धवेळ कामही करायचा. खेळांमध्ये रस असलेल्या फामाला आपण कधीकाळी अर्थशास्त्रामध्ये पडू असं अजिबात वाटत नसे. लग्न झाल्यावर फामाला पैसे कमवायची गरज जास्त प्रकर्षानं जाणवायला लागली. फ्रेंच भाषेत प्रावीण्य मिळवलेल्या फामाला त्या ज्ञानाच्या आधारे आपल्याला फार पैसे कमावणं शक्य नाही, याची लवकरच जाणीव झाली. त्यामुळे हॅरी हर्स्ट नावाच्या एका प्राध्यापकाच्या कामात सहभागी व्हायचं फामानं ठरवलं. हर्स्ट हा शेअर्सच्या किमतींविषयीचे अंदाज बांधण्यासाठीच्या आकडेमोडी करायचा. त्यातून मिळालेले निष्कर्ष तो एका पत्रकाद्वारे छापायचा. खूप अवघड गणितं सोडवून फामाला हे काम करावं लागे.

आपल्या कामातून शेअर्सच्या पूर्वीच्या किमतींविषयीचे अंदाज बरोबर येत असले तरी नवी माहिती वापरून शेअर्सचे भविष्यातले भाव ठरवणं खूप कठीण काम आहे, असं फामाच्या लक्षात आलं. कागदावर सगळं बरोबर वाटतं; पण प्रत्यक्षात शेअरबाजारात उतरून कागदावरच्या संकल्पना वापरून बघायचा प्रयत्न केला की त्यात हमखास अपयश येतं, असा अनुभव फामाला आला. याचं कारण म्हणजे अचानकपणे बाजार दिशा बदलतो, अनेक गुंतवणूकदार एकाच वेळी एकाच प्रकारची चाल खेळतात, वगैरे. अशा अनेक कारणांमुळे कागदावर मांडलेल्या संकल्पना प्रत्यक्षात पार फसतात, असं फामाचं मत बनलं. हे सगळं का होतं, हे समजून घेण्यासाठी आपण अर्थशास्त्राचा अभ्यास केला पाहिजे, असं फामाला वाटलं. त्यामुळे फामानं हार्वर्डमध्ये पुढचं शिक्षण घेण्यासाठी जायचं ठरवलं. पण इतरांनी दिलेला सल्ला मानून फामानं त्याऐवजी शिकागोच्या विद्यापीठात प्रवेश घेतला. तिथे १९६४

साली फामानं आपली पीएचडी पूर्ण केली.

त्याच वर्षी एमआयटीमध्ये प्राध्यापक म्हणून काम करत असलेल्या पॉल कूटनर यानं लिहिलेल्या 'द रँडम कॅरॅक्टर ऑफ स्टॉक मार्केट प्रायसेस' नावाच्या ५०० पानी पुस्तकानं शेअर्सच्या किमतींविषयी भाकितं करणाऱ्या मंडळींना नवा धक्का दिला. या पुस्तकाच्या शेवटच्या भागात फामानं लिहिलेला एक लेख छापण्यात आला होता. या लेखात फामानं बेनॉईट मँडेलब्रॉट नावाच्या मूळच्या फ्रेंच असलेल्या पण आता अमेरिकेमध्ये असलेल्या गणिततज्ज्ञाच्या संशोधनाचा आढावा घेतला होता. त्यानुसार शेअर्सच्या किमती का आणि कशा बदलतात, यासंबंधी कोणतेच अंदाज बांधणं शक्य नसतं. म्हणजेच शेअर्सच्या किमतींविषयी कुठलंच भाष्य करणं, हे जवळपास मूर्खपणाचं असतं, असं म्हटलेलं होतं. म्हणूनच लुई बॅचेलिये किंवा पॉल सॅम्युएलसन यांच्यासारख्या लोकांनी मांडलेल्या समीकरणांचा शेअर्सच्या किमतींच्या संदर्भात वापर करून काहीही उपयोग होणार नाही, असं फामा या संशोधनाच्या आधारे म्हणत होता. शेअर्समधली गुंतवणूक सर्वसामान्यपणे लोक समजतात त्याहून खूप जास्त धोकादायक असते आणि आपल्या गुंतवणुकीमध्ये 'डायव्हर्सिफिकेशन' करूनसुद्धा फारसा उपयोग होत नसतो, असं मँडेलब्रॉटनं दाखवून दिलं होतं. यातूनच 'केऑस थिअरी' या नावानं ओळखल्या जाणाऱ्या शेअरबाजारांशी संबंधित असलेल्या संकल्पनेचा जन्म झाला. पण तरीही मँडेलब्रॉटच्या या सनसनाटी संकल्पनांना फारशी प्रसिद्धी मिळाली नाही. यामागे दोन कारणं होती. पहिलं कारण म्हणजे आपण शेअर्सच्या किमतींविषयी खात्रीलायकरीत्या भाष्य करू शकतो, असं छातीठोकपणे सांगणाऱ्या मंडळींची यामुळे मोठी पंचाईत झाली असती. दुसरं म्हणजे शेअर्सच्या किमतींविषयी अंदाज बांधणं अशक्य आहे, हे मान्य करणंच मानवी स्वभावाच्या विरुद्ध आहे. उलट काहीही करून आपण या आवाक्यात न येणाऱ्या गोष्टीवर ताबा मिळवू शकू, अशी आशा माणसाला साहजिकपणे वाटतच राहते. त्यामुळे 'केऑस थिअरी'मध्ये भरपूर तथ्य असूनसुद्धा बऱ्याच लोकांनी त्याकडे दुर्लक्ष करणंच पसंत केलं.

फामाच्या एका प्राध्यापकानं त्या काळात प्रथमच 'मोमेंटम इन्व्हेस्टिंग' नावाच्या प्रकारच्या गुंतवणुकीची संकल्पना मांडली. त्यानुसार एखाद्या कंपनीच्या शेअरच्या किमतीमध्ये वाढ होत असेल, तर त्या शेअरमध्ये गुंतवणूक करत राहावी; म्हणजेच त्या किमतीच्या वाढीच्या वेगाबरोबर म्हणजेच 'मोमेंटम' बरोबर आपला फायदा होत राहील, असं काही गणितांवर आधारलेलं मत मांडण्यात आलं होतं. आपल्या या संकल्पनेमध्ये अचूकता आणण्यासाठी तसंच त्यामध्ये सुधारणा करण्यासाठी या प्राध्यापकानं फामाला आपल्या कामात मदत करायचं आवाहन केलं; पण त्यात त्यांना फारसं यश आलं नाही. यामुळे निराश न होता फामानं आपलं अर्थशास्त्राविषयीचं शिक्षण पुढे चालू ठेवायचं ठरवलं आणि त्यासाठी शिकागो विद्यापीठामध्ये प्रवेश घेतला. १९६५ सालच्या आपल्या पीचडीसाठीच्या प्रबंधामध्ये फामानं आजही गाजणारी 'एफिशियंट कॅपिटल मार्केट'ची संकल्पना मांडली. त्यानुसार कुठल्याही कंपनीच्या शेअरच्या किमतीमध्ये होत असलेल्या बदलांमागे

अनेक घटना तर असतातच; पण या घटनांविषयीची किंवा त्या कंपनीविषयीची कुठलीही नवी माहिती उपलब्ध झाली की, त्यानुसार त्या कंपनीच्या शेअरच्या किमतीमध्ये लगेच बदल घडतो, असं मत फामानं मांडलं. म्हणजेच कुठल्याही कंपनीच्या शेअरच्या किमतीमध्ये त्या कंपनीशी संबंधित असलेल्या घटनांचं प्रतिबिंब अगदी लगेचच पडतं असं फामाला म्हणायचं होतं. त्यामुळे कुठल्या शेअरच्या किमतीमध्ये किती वाढ किंवा घट होईल, यांच्यासारखे अंदाज बांधण्यात काहीच मतलब नसतो, असा फामाचा दावा होता. म्हणूनच कुठल्याही कंपनीच्या शेअरची भविष्यातली किंमत ठरवून त्यानुसार त्या कंपनीमध्ये आत्ता गुंतवणूक करायची का नाही, हे ठरवणं जवळपास अशक्य असतं असा फामाचा दावा होता. याचं कारण म्हणजे सर्वसाधारणपणे कंपन्यांविषयी आणि इतर सगळ्या गोष्टींविषयी उपलब्ध असलेली माहिती इतक्या वेगानं पसरते की, एका माणसाला या माहितीचा वापर करून काही अंदाज बांधणं शक्य होण्याआधीच बाजारानं या माहितीचा वापर करून त्या कंपनीच्या शेअरची नवी किंमत ठरवूनसुद्धा टाकलेली असते, असं फामाचं म्हणणं होतं. हे प्रबंध अर्थातच फक्त तज्ज्ञ मंडळींना समजेल, अशा किचकट भाषेतला होता.

यानंतर साधारण वर्षभराच्या आतच फामानं सर्वसामान्य गुंतवणूकदारांना समजेल अशा भाषेत आणखी एक लेख लिहिला. मँडेलब्रॉटच्या संशोधनावर आधारित असलेल्या आपल्या आधीच्या लेखात भरपूर वाढ करून फामानं हा लेख लिहिला होता. या ७० पानी लेखात फामानं आपल्या पीएचडीचा प्रबंधही घुसवला होता. त्यात फामानं शेअरबाजारामध्ये कसे चढउतार होतील, हे सांगणं जवळपास अशक्य असल्याचं मत मांडलं होतं. यापुढे जाऊन वेगवेगळ्या कंपनीच्या शेअर्सच्या किमतींची आणि म्हणूनच एकूणच शेअरबाजाराच्या निर्देशांकांची हालचाल ही एखाद्या दारुड्या माणसाच्या चालीसारखी अगदी अनपेक्षित आणि वेडीवाकडी असते, असंही फामानं लिहिलं. यामागची संकल्पना मजेशीरच होती. आत्तापर्यंत एखाद्या कंपनीविषयी जी काही माहिती उपलब्ध असेल, त्यानुसार त्या कंपनीच्या शेअरची आत्ताची किंमत ठरेल. म्हणजेच अगदी ताजी माहितीसुद्धा त्या शेअरची किंमत ठरण्यामध्ये वापरलेली असेल. आता इथून पुढे त्या कंपनीच्या संदर्भात काय-काय घटना घडतील, याविषयी काहीही सांगणं अशक्य आहे. कारण भविष्यात काय घडेल, याविषयी खात्रीलायकरीत्या कुणी काहीच सांगू शकत नाही. आता जर त्या कंपनीच्या भविष्याविषयी आपल्याला काहीच भाष्य करणं शक्य नसेल, तर साहजिकच त्या कंपनीच्या भविष्यातल्या शेअरच्या किमतीविषयी आपल्याला काही कसं सांगता येईल? म्हणूनच कुठल्याही कंपनीच्या शेअरची भविष्यातली किंमत काय असेल, याविषयी कसलेही अंदाज बांधणं चुकीचं आहे, असा फामाचा दावा होता!

फामाचा हा लेख बऱ्यापैकी किचकट आणि बोजड होता. त्यामुळे तो छोटा आणि सोपा करून छापायची तयारी 'फिनॅन्शियल ॲनॅलिस्ट्स जर्नल' नावाच्या नियतकालिकाच्या संपादकानं दाखवली. फामानं ही विनंती स्वीकारून 'रँडम वॉक्स इन स्टॉक मार्केट प्रायसेस' या शीर्षकाचा एक लेख लिहिला. फामाच्या या लेखाला प्रचंड प्रसिद्धी मिळाली. टीव्हीवर त्याच्या मुलाखती झाल्या. 'फॉर्च्यून', 'फोर्ब्ज', 'वॉल

स्ट्रीट जर्नल' यांच्यासारख्या गाजलेल्या नियतकालिकांनी तसंच वर्तमानपत्रांनी फामाच्या म्हणण्याची दखल घेतली. आता यातला महत्त्वाचा मुद्दा असा की, जर शेअरबाजार खरंच अशाप्रकारे कुठल्याच निश्चित नियमांनी बांधलेला नसेल आणि शेअर्सच्या किमती वर-खाली का जातात याविषयी कुणी कसलंच भाष्य करू शकत नसेल, तर याचाच अर्थ कुठल्याच गुंतवणूकदाराला अगदी खात्रीनं दर वेळी शेअरबाजारात यश मिळेलच असं सांगणं अशक्यच आहे! यातून एक मोठाच अर्थ निघत होता. जर शेअरबाजारात यश मिळायची खात्री नसेल, तर मोठमोठे पगार घेऊन लोकांच्या वतीनं गुंतवणूक करणाऱ्या किंवा लोकांना गुंतवणुकीविषयीचे सल्ले देणाऱ्या 'पोर्टफोलिओ मॅनेजर्स'ची किंवा इतर गुंतवणूक सल्लागारांची काही गरजच नव्हती!

फामाची ही सगळी निरीक्षणं कमी होती म्हणून की काय, पण शिकागो विद्यापीठामधल्या मायकेल जेन्सन नावाच्या फामाच्याच एका विद्यार्थ्यानं यावर कडी केली. १९५५ ते १९६४ या काळामधल्या म्युच्युअल फंडांच्या ११५ योजनांचा जेन्सननं अभ्यास करून १९६९ साली एक लेख लिहिला. या लेखामधले निष्कर्ष सनसनाटी होते! या म्युच्युअल फंडांच्या योजनांमध्ये गुंतवलेल्या पैशांवर किती परतावा मिळाला आणि तो मिळवण्यासाठी त्या म्युच्युअल फंडांच्या व्यवस्थापनानं किती धोका पत्करला होता, या दोन्ही गोष्टींचा जेन्सननं अभ्यास केला होता. या १० वर्षांमध्ये जर एखाद्या सर्वसामान्य गुंतवणूकदारानं स्वत:च कुठल्या शेअर्समध्ये गुंतवणूक करायची याचा फारसा अभ्यास न करता 'डाऊ जोन्स' निर्देशांकाचा भाग असलेल्या बऱ्याचशा कंपन्यांमध्ये पैसे गुंतवले असते, तर त्यांना मिळालेला परतावा हा म्युच्युअल फंडांच्या योजनांमध्ये गुंतवून मिळवलेल्या परताव्यापेक्षा सर्वसाधारणपणे १५ टक्क्यांनी जास्त असला असता! म्हणजेच म्युच्युअल फंडांच्या योजना चालवणाऱ्या मंडळींना कुठल्या शेअर्समध्ये कधी गुंतवणूक करायची, ती कधी काढून घ्यायची, कुठल्या कंपन्या आता भरभराटीच्या मार्गावर आहेत, कुठल्या कंपन्यांचं भविष्य फारसं चांगलं नाही, या सगळ्या गोष्टींची माहिती असते. तसंच त्यांचा या संदर्भात खूप अभ्यास असतो, असं म्हणून लोकांनी त्यांच्या योजनांमध्ये पैसे गुंतवले तर त्यातून कमीच फायदा झाला होता. बरेचदा म्युच्युअल फंडांच्या योजना लोकांना पैसे गुंतवायच्या वेळी किंवा ते काढून घ्यायच्या वेळी 'लोड' या नावाखाली पैसे आकारतात. म्हणजेच गुंतवणूकदारानं गुंतवलेल्या रकमेतून किंवा त्याला मिळालेल्या परताव्यातून म्युच्युअल फंडाची योजना काही हिस्सा कापून घेते. कदाचित या रकमेमुळे आपल्याला असे निष्कर्ष मिळाले असावेत, असं जेन्सनला वाटलं. त्यामुळे त्यानं ही रक्कम म्युच्युअल फंडांमध्ये पैसे गुंतवणाऱ्या लोकांच्या परताव्यामध्ये मिसळूनही काय होतं, ते पाहिलं. पण त्यानं फारसा फरक पडलाच नाही. या वेळीसुद्धा म्युच्युअल फंडांच्या योजनांनी दिलेला परतावा सर्वसामान्य लोकांच्या गुंतवणुकीच्या मानानं खालीच होता. नंतरही अशा प्रकारच्या अनेक सर्वेक्षणांमध्ये मिळालेले निष्कर्ष जवळपास असेच आहेत.

यातून जेन्सननं 'एफिशियंट मार्केट'ची संकल्पना अजूनच खरी असल्याचं जाहीर केलं. म्हणजेच शेअर्सच्या किमती कधी किती असतील, हे बाजारच ठरवेल आणि त्यासंबंधीची माहिती वाचून गुंतवणूक करू पाहणाऱ्यांना त्यात यश येईलच याची

शक्यता जवळपास नाही, असं जेन्सनचं म्हणणं होतं. आजही ही गोष्ट ठळकपणे सांगितली जात असली तरी जाहिरातबाजीच्या भूलथापांना बळी पडून गुंतवणूकदार त्याकडे दुर्लक्ष करतात. तसंच अशा वेळी जवळपास कायमच शेअरबाजारामध्ये प्रचंड मोठं यश मिळवणाऱ्या बर्नार्ड बरूच, वॉरन बफे, पीटर लिंच, बेंजामिन ग्रॅहॅम यांची उदाहरणं सांगितली जातात. पण एकूण गुंतवणूकदारांपैकी एक टक्क्याहूनही कमी गुंतवणूकदारांनाच हे यश मिळवता येत असेल, तर याचा अर्थ अशी अगदी मोजकी उदाहरणं सोडून ते कुणाला जमणं अशक्य आहे, असं आपण म्हणू शकतो. अशी उदाहरणं सोडून जेव्हा आपण शेअरबाजारावर मात केली, असं कुठलाही माणूस म्हणतो आणि आपण त्यावर विश्वास ठेवून त्याला आपल्या पैशांची गुंतवणूक करायला सांगतो, तेव्हा आपण नशीब आणि गुंतवणुकीची कला या दोन संपूर्णपणे वेगळ्या असलेल्या गोष्टींमध्ये गल्लत करत असतो, असं अर्थशास्त्राशी संबंधित असलेल्या वेगवेगळ्या विषयांवर अधिकारवाणीनं लिहिणारा पीटर बर्न्सटाईन म्हणतो.

एफिशियंट मार्केट

आपण शेअरबाजाराहून वरचढ ठरू शकतो का? म्हणजेच शेअरबाजारामध्ये शेअर्सच्या ज्या किमती असतात त्या किमती चुकीच्या आहेत, असं म्हणून आपण योग्य दरानंच शेअर्सची खरेदी-विक्री करून नफा कमावू शकतो का? असं करणं शक्यच नाही, असं मत 'एफिशियंट मार्केट'ची संकल्पना मांडते. म्हणजेच शेअरबाजार आपल्याला जे सांगतो ते आपण निमूटपणे ऐकलं पाहिजे आणि त्यानुसारच आपले व्यवहार केले पाहिजेत, असं यामागचं तत्त्व आहे. थोडक्यात काय तर जास्तीची हुशारी करायला जाऊ नये, असा या तत्त्वाचा अर्थ आहे. अर्थातच ग्रॅहॅम आणि बफे यांच्यासारख्या अत्यंत मोजक्या गुंतवणूकदारांनी मात्र शेअरबाजारावर सातत्यानं मात करून दाखवली आहे.

आता बफेसारख्या गुंतवणूकदारांचं काय? अर्थातच असे अगदी मोजके गुंतवणूकदार असणारच. तसंच हे गुंतवणूकदार आपल्याकडचं असामान्य ज्ञान किंवा गुंतवणुकीच्या संदर्भात असलेली अवघड कला या गोष्टी इतरांना कधीच देणार नाहीत. ही मंडळी आपले पैसे आपल्या कौशल्याच्या आधारावर गुंतवतील आणि आपला फायदा करून घेतील. कारण इतरांना आपलं ज्ञान वाटून ही माणसं आधीच 'एफिशियंट' असलेल्या 'मार्केट'ला अजूनच 'एफिशियंट' कशाला करतील? तसं झालं तर या मंडळींकडे असलेलं आणि बाजारात इतर कुणाकडेही नसलेलं ज्ञान सगळ्यांकडे झिरपून जाईल. त्यामुळे या माणसांनाच आपला नफा करून घ्यायची अवगत झालेली कला सगळ्यांनाच माहीत होईल. त्यात या असामान्य गुंतवणूकदारांचंच नुकसान होईल. त्यामुळे हे सगळं न करता आणि त्यात आपला वेळ न घालवता ही मंडळी सरळ आपले पैसे सगळ्यात योग्य प्रकारे कसे गुंतवायचे, या कामातच लक्ष घालतील. याचाच अर्थ गुंतवणूक सल्लागार म्हणून किंवा म्युच्युअल फंडांमध्ये पैसे गुंतवणाऱ्या लोकांचे पैसे घेऊन ते शेअरबाजारात गुंतवायचं काम करणाऱ्या लोकांकडे हे असामान्य गुण नसतात. कारण असे गुण त्यांच्याकडे असते,

तर हे लोक सरळ त्या गुणांच्या आधारे बफे आणि इतर मंडळी यांच्यासारखे पैसे कमावत बसले असते. ते सोडून उलट लोकांचे पैसे घेऊन आपल्याकडे नसलेले; पण आहेत असं दाखवत असलेले असामान्य गुण वापरून हे लोक 'एफिशियंट मार्केट'च्या 'एफिशियंसी'मध्ये भर का घालत बसतात? थोडक्यात काय तर बर्न्सटाईनच्या मते कुठलाही गुंतवणूक सल्लागार किंवा म्युच्युअल पंडांसारख्या योजना चालवणारी मंडळी हे लोक नशिबाच्या आधारेच आपलं काम चालवत असतात! आपले पैसे चाणाक्षपणे गुंतवून श्रीमंत होणं शक्य नाही, हे त्यांना माहीत असल्यामुळे ही मंडळी सर्वसामान्य लोकांनी गुंतवलेल्या पैशांमधून मिळालेली फी आणि कमिशन यांच्या जोरावर आपलं उखळ पांढरं करून घेतात असं बर्न्सटाईन निक्षून सांगतो. त्याच धर्तीवर बफेमध्ये कुठलेही खास गुण नाहीत आणि तो निव्वळ नशिबाच्या आधारेच शेअरबाजारात चांगलं यश मिळवतो, अशी टीका करणाऱ्या लोकांना बफे 'जर तुम्ही सगळे इतके हुशार आहात, तर मग मी इतका श्रीमंत कसा काय आहे?' असा खोचक प्रश्न विचारून निरुत्तर करत असे.

एकूणच बहुतेक सगळ्या विद्यापीठांमधले आणि महाविद्यालयांमधले आर्थिक विषयांशी संबंधित असलेले अभ्यासक्रम महत्त्वाच्या गोष्टी विद्यार्थ्यांना शिकवतच नाहीत, अशी बफेची ओरड असे. कारण बहुतेक ठिकाणी ग्रॅहॅम आणि डॉड यांच्या संकल्पनांवर आधारित असलेल्या तत्त्वांचा त्यात समावेश नसे. सगळ्या तथाकथित आधुनिक संकल्पनांवर आधारित असलेल्या गोष्टीच तिथे शिकवल्या जात. अर्थातच बफेचा याला पूर्ण विरोध होता. त्यातल्या त्यात कोलंबिया विद्यापीठामध्ये ग्रॅहॅम आणि डॉड यांच्या संकल्पनांवर आधारित असलेल्या गोष्टी शिकवल्या जाव्यात, अशी अपेक्षा होती. याचं कारण म्हणजे या विद्यापीठानं अमेरिकन शेअरबाजारात ग्रॅहॅम आणि डॉड यांच्या संकल्पनांना आधार मानून गुंतवणूक करणाऱ्या काही लोकांना आपल्या इथे अधूनमधून शिकवायला बोलावलं होतं. असं असूनही तिथे सगळे जण 'एफिशियंट मार्केट थिअरी'विषयीच बोलत. साहजिकच तिथल्या ग्रंथालयामध्येसुद्धा याच संकल्पनेला आधार मानलेली सगळी पुस्तकं बघायला मिळत.

१९८७ सालच्या शेअरबाजारामधल्या संकटामुळे मात्र 'एफिशियंट मार्केट थिअरी'ला मोठा धक्का बसला. याचं मुख्य कारण म्हणजे जर या संकल्पनेनुसार शेअरबाजारामधल्या शेअर्सच्या किमती कायम योग्यच असतात असं आपण क्षणभर मानलं तरी या किमती या संकटाच्या आधी आणि नंतर अशा दोन्ही वेळा कशा काय योग्य असू शकतील? कारण कुठलीही नवी माहिती उपलब्ध न होताच शेअर्सच्या किमती धडाधड कोसळल्या होत्या. कंपन्यांच्या भविष्यातल्या उत्पन्नाविषयी किंवा नफ्याविषयी कुठलीही नवी माहिती मिळालेली नव्हती. येल विद्यापीठामधल्या गाजलेल्या रॉबर्ट शिलर नावाच्या अर्थतज्ज्ञानं या प्रश्नाच्या मुळाशी जायचं ठरवलं. त्यासाठी त्यानं शेअरबाजारामधल्या संकटानंतर सुमारे १००० गुंतवणूकदारांचं सर्वेक्षण केलं. त्यातून सगळ्या गुंतवणूकदारांना कंपन्यांविषयी किंवा शेअरबाजाराच्या परिस्थितीविषयी कुठलीही नवी माहिती उपलब्ध झालेली नसल्याचं आढळलं. या सगळ्या गुंतवणूकदारांना फक्त शेअरबाजार वेगानं कोसळला एवढंच समजलं.

म्हणजेच शेअसंच्या सुरुवातीच्या किमती आणि शेअरबाजार कोसळल्यानंतरच्या किमती यांच्यामध्ये नवं असं काहीच घडलं नव्हतं. तरीही शेअरबाजार कोसळला. मग शेअरबाजारांच्या या दोन पातळ्यांपैकी कुठली पातळी योग्य मानायची आणि का? कारण 'एफिशिंयट मार्केट'च्या संकल्पनेनुसार बाजाराची पातळी नेहमीच योग्य असते; पण आता आधीची पातळी योग्य का नंतरची पातळी योग्य मानायची? का दोन्ही पातळ्या योग्य मानायच्या? सगळा नुसता गोंधळच होता.

यातून बफेच्या गुंतवणुकीविषयीच्याच संकल्पना बरोबर असल्याचं सिद्ध झालं. खूप अभ्यास करून आणि ग्रॅहॅमनं घालून दिलेल्या मार्गदर्शक तत्त्वांचा वापर करून काळजीपूर्वकरीत्या दीर्घ मुदतीसाठी योग्य वेळी गुंतवणूक करणं हाच भरपूर पैसे कमावण्याचा मार्ग आहे, हे आता अनेक जणांनी मान्य केलं. फामाच्या संकल्पना वरवर बरोबर वाटत असल्या, तरी त्यात उणीवा आहेत आणि बफेसारख्या माणसाला निव्वळ नशिबाच्या जोरावर नव्हे तर असामान्य कौशल्याच्या आणि मानसिकतेच्या जोरावर हे करणं शक्य होतं, हे दिसून आलं. स्वत: बफेला आतून त्याविषयी कधीच शंका वाटत नव्हती; पण इतर लोकांच्या टीकेनं तो अधूनमधून व्यथित नक्कीच व्हायचा. आता त्याचंच म्हणणं बरोबर ठरल्यामुळे हा प्रश्न मिटला.

कोकाकोलामाधलं यश

१९८५ साली बफेच्या बर्कशायर हॅथवेनं 'एबीसी नेटवर्क' या अमेरिकेमधल्या लोकप्रिय टीव्ही चॅनेलचा मोठा हिस्सा खरेदी केला. यानंतर त्याच्या बर्कशायर हॅथवेच्या मालकीच्या असलेल्या 'जनरल फूड्स' कंपनीला एका गुंतवणूकदारानं खरेदी करून त्यासाठी ३३.२० कोटी डॉलर्स मोजले. यामुळे स्वत: बफे अमेरिकेच्या ४०० सगळ्यात श्रीमंत लोकांच्या यादीत जाऊन पोहोचला असल्याचं 'फोर्ब्ज' मासिकानं जाहीर केलं. खरं म्हणजे त्या काळात १५ कोटी डॉलर्सची संपत्ती असलेले लोकही या यादीत असायचे. बफे मात्र आता आपल्या वयाच्या पंचावन्नाव्या वर्षी अब्जाधीश झाला होता. अमेरिकेमध्ये बफे वगळता फक्त १३ इतर अब्जाधीश होते. सुरुवातीच्या काळात प्रतिशेअर ७.५० डॉलर्स किंमत असलेला बर्कशायर हॅथवेचा एक शेअर आता २००० डॉलर्सवर जाऊन पोहोचला होता.

जेव्हा अशा प्रकारे शेअरची किंमत खूप वाढते, तेव्हा अनेक गुंतवणूकदारांना तो खरेदी करणं शक्य होत नाही. त्यामुळे अशा वेळी बऱ्याच कंपन्या शेअरची विभागणी करण्याचा म्हणजेच 'शेअर स्प्लिट करण्याचा' निर्णय घेतात. उदाहरणार्थ समजा एका शेअरची किंमत २००० डॉलर्स असताना त्याची विभागणी चार शेअर्समध्ये करायचा निर्णय घेतला, तर एकूण शेअर्सची संख्या चौपट होते आणि एका नव्या शेअरची किंमत ५०० डॉलर्स इतकी होते. बफेनं मात्र असं करायला नकार दिला. कारण यातून शेअरबाजारात दलाली करणाऱ्या कंपन्यांनाच जास्त दलाली मिळते आणि शेअरधारकांचं विनाकारण नुकसान होतं, असं बफेचं म्हणणं होतं. कारण आता जास्त शेअर्स बाजारात खरेदी-विक्रीसाठी उपलब्ध झाल्यामुळे शेअर्सचे व्यवहार वाढतात. असे व्यवहार वाढले की, दरवेळी खरेदी-विक्रीच्या वेळी शेअर दलालांना त्यातून दलाली मिळत राहते. प्रत्यक्ष गुंतवणूकदाराकडे २००० डॉलर्सचा एक शेअर असला काय किंवा ५०० डॉलर्सचे चार शेअर्स असले काय; त्याच्या दृष्टीनं हिशेब एकसारखाच असतो.

बर्कशायर हॅथवेच्या शेअरच्या वाढीव किमतीबरोबरच बफेची लोकप्रियताही वाढत गेली. हे त्याला धोकादायक ठरेल, असंही कधीकधी वाटायचं. एकदा बफेचं अपहरण करून त्याच्या सुटकेच्या मोबदल्यात एक लाख डॉलर्सची मागणी करण्यासाठी दोन माणसं पिस्तूल घेऊन आली होती. बफे असलेल्या इमारतीबाहेच्या सुरक्षा रक्षकांनी त्यांना पकडलं म्हणून नशीब. काही जणांनी बफेला अंगरक्षक

नेमण्याची सूचना केली; पण आपलं खाजगी आयुष्य जपण्याविषयी प्रचंड जागरूक असलेल्या बफेनं ती फेटाळून लावली. त्याऐवजी त्यानं सुरक्षेसाठी एक कॅमेरा बसवला आणि आपल्या इमारतीच्या बाहेर एक खूप जाडजूड दार बसवलं. अनेक जण फोनवरून बफेशी बोलायची मागणी करायचे. त्यांना 'बफेला पत्र लिहा,' अशी सूचना केली जायची. बहुतेक सगळे लोक आपण कर्जबाजारी झाल्याचं किंवा क्रेडिट कार्डाचा वापर करून खरेदी करण्याच्या व्यसनात बुडाल्याचं गाऱ्हाणं अशा पत्रांमधून बफेसमोर मांडायचे. बफे ही सगळी पत्रं जपून ठेवायचा आणि त्यामधल्या काहींना उत्तरं पाठवायचा. त्यात या कर्जांमधून बाहेर येण्यासाठी कर्जदारांशी बोलून त्यांना यात आपल्याला मदत करावी, असं कर्जबाजारी झालेल्या लोकांनी सांगून पाहावं असा सल्ला बफे त्यांना देत असे. तसंच ही परिस्थिती मुळात उद्भवण्याला कर्जबाजारी झालेले लोकच कारणीभूत असल्याची जाणीव तो त्यांना करून देत असे. त्यामुळे ही परिस्थिती स्वीकारून तिची जबाबदारी त्यांनी स्वत:वर घेणं आवश्यक असल्याचा मुद्दा तो ठासून मांडत असे. अर्थकारणामध्ये जसा जंक बाँड असतो, तसंच वैयक्तिक पातळीवर क्रेडिट कार्डाचं थकलेलं बिल असतं, असं तो म्हणत असे. त्यामुळे आपल्या डोक्यावर कुठल्याही प्रकारचं कर्ज साचू देण्याला बफेचा विरोध असे.

आश्चर्याची गोष्ट म्हणजे सगळ्या जगामध्ये अर्थव्यवहार सांभाळण्याविषयी तसंच कुठे आणि कशी गुंतवणूक करावी, याविषयी प्रसिद्ध होत चाललेल्या बफेनं अशा बाबतींमधलं कुठलंही प्रशिक्षण आपल्या मुलांना दिलं नाही. मात्र तो आपल्या मुलांशी आर्थिक बाबतींशी संबंधित असलेल्या काही पैजा त्यांच्याच आरोग्याच्या भल्यासाठी लावायचा. उदाहरणार्थ एकदा जर आपल्या मुलीनं तिचं वजन ठरावीक किलोंनी कमी करून दाखवलं, तर ती कपड्यांवर क्रेडिट कार्ड वापरून एक महिनाभर कितीही म्हणजे अक्षरश: अमर्यादित खर्च करू शकेल, असं बफेनं तिला सांगितलं. त्याचं बिल बफे भरणार होता. पण जर एका वर्षाच्या आत त्या मुलीचं वजन परत वाढलं, तर मात्र तिनं खर्च केलेली रक्कम आपल्या वडिलांना म्हणजे बफेला परत करायची अशी अट यात होती. ठरल्याप्रमाणे त्या मुलीनं आपलं वजन कमी करून दाखवलं. आता एक महिनाभर ती हवा तेवढा खर्च करायला मोकळी होती. सुरुवातीला तिची हा खर्च करण्याची अजिबातच हिंमत होईना. बफेच्या पोटची मुलगी असल्यामुळे हे स्वाभाविकच होतं! त्यानंतर मात्र तिनं 'मनाचा धीर करून' खर्च करायला सुरुवात केली आणि कसलाही विचार न करता अक्षरश: बेफाट खर्च तिनं कपड्यांवर केला. दररोज ती वाटेल तितके कपडे घेऊन यायची आणि खरेदीचं बिल आपल्या टेबलावर टाकायची. सगळ्या बिलांमधल्या रकमांची बेरीज करायची तिची हिंमतसुद्धा होत नसे. महिन्याच्या शेवटी ही बेरीज एकंदर ४७,००० डॉलर्स इतकी प्रचंड झाली. यामुळे आपले वडील प्रचंड नाराज होतील, अशा भीतिपोटी तिच्या तोंडून शब्दही बाहेर पडेनात. बफेनं मात्र एकही शब्द न बोलता हे बिल चुकतं करून टाकलं. आपणच आपल्या मुलीसमोर हा प्रस्ताव ठेवला होता, याचं भान त्यानं राखलं.

आपल्या मुलाशीही बफेनं एक मजेशीर व्यवहार ठरवला होता. बफेच्या मालकीचं एक शेत त्याचा मुलगा भाड्यानं घेऊन त्यातून मिळणाऱ्या उत्पन्नाचा

ठरावीक हिस्सा बफेला देत असे. उरलेल्या पैशांमधून खर्च वजा जाता राहिलेली रक्कम मुलाचा नफा असं ठरलेलं होतं. या मुलाचं वजन १८२.५ पौंड म्हणजे साधारण ८३ किलो असावं, असं बफेला वाटत असे. त्यामुळे जेव्हा या मुलाचं वजन या आकड्यापेक्षा जास्त असे तेव्हा त्यानं बफेला एकूण उत्पन्नाच्या २६ टक्के हिस्सा देणं अपेक्षित असे. जर या मुलाचं वजन या आकड्याच्या खाली असेल, तर त्यानं बफेला एकूण उत्पन्नाच्या २२ टक्के हिस्सा देणं अपेक्षित असे.

या दरम्यान बफेनं बर्कशायर हॅथवेच्या गुंतवणूकदारांसमोर वार्षिक बैठकीच्या वेळी भाषणं करायला सुरुवात केली. त्यात तो आपल्या गुंतवणुकीशी संबंधित असलेल्या साध्या-सोप्या तत्त्वांविषयी बोलत असे. यासाठीची गर्दी दर वर्षाला वाढत चालली होती. असं असूनही बफेला मिळत असलेलं यश अत्यंत अपवादात्मक असल्याचं आणि शेअरबाजारात सातत्यानं चांगलं यश मिळवणं, अशक्य असल्याचं मत अर्थशास्त्राचे काही अभ्यासक मांडत होते. जे शेअरबाजारामधून मिळणाऱ्या परताव्यावर मात करायचा प्रयत्न करतात त्यांच्या हाती अपयशच लागतं, असं त्यांना वाटायचं. आधी म्हटल्याप्रमाणे शिकागो विद्यापीठातल्या युजिन पामा या प्राध्यापकाची या संदर्भातली संकल्पना तर खूपच प्रसिद्ध झाली. असं असूनही गुंतवणूक सल्लागारांपासून धोकादायक वाटतील, अशा प्रकारच्या गुंतवणुकी करणाऱ्या 'हेज फंड' योजना चालवणारे लोक अशा सगळ्यांपर्यंतचे अनेक जण सातत्यानं शेअरबाजारामध्ये मिळत असलेल्या परताव्यापेक्षा जास्त परतावा मिळवून देण्याचं आमिष गुंतवणूकदारांना दाखवत होते. त्यामधल्या जवळपास प्रत्येक जणाला शेअरबाजारामध्ये मिळत असलेला सरासरी परतावा किंवा त्याहून कमी परतावाच मिळत होता. शेवटी चार्ल्स एलिस नावाच्या गुंतवणूक सल्लागारांच्या सल्लागारानं लोकांना शेअरबाजाराचा निर्देशांक ज्या शेअर्सपासून बनलेला असतो, त्या प्रमाणात शेअर्सची खरेदी करण्याचा सल्ला दिला. म्हणजेच आपलं डोकं न लढवता आणि कुठलीही किचकट आकडेमोड न करता शेअरबाजारातल्या निर्देशांकानुसार आंधळेपणानं शेअर्स विकत घ्यायचे, असं त्याचं म्हणणं होतं. यामुळे एक तर आपल्याला गुंतवणुकीच्या संदर्भात खूप विचार करत बसावा लागत नाही आणि दुसरं म्हणजे शेअरबाजारातून ढोबळमानानं जेवढा परतावा मिळेल तेवढाच परतावा आपल्याला मिळेल, असं त्याला सांगायचं होतं. नाहीतरी खूप क्लिष्ट आकडेमोडी करून किंवा गुंतवणूक सल्लागारांना मोठ्या फी देऊनसुद्धा शेवटी तितकाच परतावा मिळतो, तर त्याऐवजी आपणच स्वत:हून शेअरबाजाराच्या निर्देशांकाच्या प्रमाणात शेअर्सची खरेदी का करू नये, असा त्याचा सवाल होता. त्यात तथ्य होतंच. या संकल्पनेला 'एफिशियंट मार्केट हायपॉथिसिस' असं नाव पडलं. शेअरबाजार सक्षम असतो आणि त्यातून मिळणाऱ्या सरासरी परताव्यापेक्षा जास्त परतावा स्वत:चं डोकं लढवून मिळवणं अशक्य असतं, असं या संकल्पनेचं रूप होतं. त्यामुळे असा प्रयत्नच करू नये आणि शेअरबाजाराच्या निर्देशांकाच्या प्रमाणातून मिळणाऱ्या परताव्यावर समाधान मानावं, असं त्यांचं सांगणं होतं. अर्थातच या सगळ्या लोकांना वॉरन बफेच्या यशाचं खूप कुतूहल वाटत असे. त्याचबरोबर त्याला मिळणारं यश नक्की कशामुळे

मिळतं, याच्या खोलात जायचा ते प्रयत्न करत नसत. उलट त्याच्याकडे दुर्लक्ष करण्यावरच त्यांचा भर असे. प्रिन्स्टनमधल्या बर्टन मल्काईल या अर्थतज्ज्ञानं तर सातत्यानं शेअरबाजारात यश मिळवणारा माणूस आणि 'वॉलस्ट्रीट जर्नल' या वर्तमानपत्रामधल्या शेअर्सच्या यादीतल्या शेअर्सच्या नावांवर फासे टाकून त्यांची खरेदी करून यश मिळवणारं एखादं माकड यांच्यात काहीच फरक नसल्याचं मत मांडून बफेची कुचेष्टाच केली. बफेला मात्र याच्याशी काही देणं-घेणं नसे. बेंजामिन ग्रॅहॅमच्या संकल्पनांवर आधारित असलेल्या युक्त्या वापरून तो आपल्या गुंतवणुकीमधल्या यशानं सुखावलेला असे.

बफे आणि मंगर यांची गुंतवणुकीमधल्या धोक्याची संकल्पना अगदी सोपी होती. आपण केलेल्या गुंतवणुकीतून आपल्याला नुकसान सोसावं लागण्याला ते 'धोका' म्हणत. म्हणजेच आपण आपल्या गुंतवणुकीतून काही काळ नुकसान सहन करू शकतो का याचा विचार करावा, असं त्यांचं म्हणणं होतं. म्हणूनच कुठलीही गुंतवणूक आपण किती काळापर्यंत कायम ठेवू शकतो, यावर आपली धोका पत्करण्याची क्षमता अवलंबून असते, असंही त्यांचं म्हणणं असे. म्हणूनच जर आपण एखादी गुंतवणूक दीर्घकाळासाठी केलेली असेल, तर त्यामध्ये होत असलेल्या उतार-चढावांचा आपल्यावर फारसा परिणाम होत नाही, याकडे ते सगळ्यांचं लक्ष वेधत. याउलट जर आपण केलेली गुंतवणूक लगेच किंवा थोड्या काळातच काढून घ्यायची असेल, तर असा गुंतवणूकदार बाजारातले उतार-चढाव सहन करू शकत नाही असं ते म्हणत. कित्येकदा अशी गुंतवणूक कर्ज घेऊन केलेली असल्यामुळे गुंतवणूकदारावर त्याचा आणखीच विपरित परिणाम होतो, हेसुद्धा बफे आणि मंगर वारंवार सांगत. यातून एक मोठा धोका निर्माण होतो. जर बाजारात होत असलेल्या चढ-उतारांच्या काळात आपण बांधलेल्या अंदाजानुसार बाजार वरच जात राहिला, तर आपण बाजारापेक्षा वरचढ ठरू शकतो, असा फाजील आत्मविश्वास आपल्या मनात निर्माण होतो आणि आपण गरजेपेक्षा जास्त धोके पत्करायला लागतो. आपण बाजारात यशच मिळवणार आणि आपण खूपच हुशार किंवा तज्ज्ञ आहोत, असं आपल्याला वाटायला लागतं. अर्थातच बफेला अशा गोष्टींची कधीच काळजी करावी लागली नाही.

१९६०च्या दशकापासून ग्रॅहॅम आणि डॉड यांच्या संकल्पनांना आधारभूत मानून गुंतवणूक करणारे लोक आणि आधुनिक गुंतवणूकतज्ज्ञ यांच्यामध्ये एक प्रकारचा वाद सुरू होता. बफेनं अर्थातच ग्रॅहॅम या आपल्या गुरूच्या संकल्पना बरोबर असल्याचं आणि त्यापुढे आधुनिक संकल्पना टिकाव धरू शकत नसल्याचं मत मांडलं होतं. बफेची सगळी कारकिर्दच या संकल्पनांवर आधारलेली होती. अधूनमधून काही कंपन्यांचे शेअर्स त्यांच्या खऱ्या किमतीपेक्षा कमी किमतीला म्हणजेच स्वस्तात उपलब्ध असतात आणि म्हणूनच अशा वेळी या शेअर्सची भरभरून खरेदी केली पाहिजे, असं यामागचं तर्कशास्त्र होतं. 'एफिशियंट मार्केट थिअरी'वाल्यांचा मात्र या संकल्पनेला साफ विरोध होता. शेअरबाजारामधल्या प्रत्येक शेअरची किंमत योग्यच असते, असा त्यांचा दावा होता. साहजिकच बफे गुंतवणुकीत मिळवत असलेलं यश म्हणजे निव्वळ चांगलं नशीब आहे, असं ते म्हणत राहिले.

या सुमाराला बफेला एकदा अमेरिकन राष्ट्रपती रोनाल्ड रीगनबरोबर गॉल्फ खेळण्याची संधी मिळाली. रीगनविषयीचं बफेचं मत दुहेरी स्वरूपाचं होतं. रीगनच्या आंतरराष्ट्रीय राजकारणाविषयी बफेला आदर वाटे; पण त्याच्या आर्थिक धोरणांविषयी मात्र बफेचं मत फारसं चांगलं नव्हतं. याचं कारण म्हणजे रीगनच्या कार्यकालात अमेरिकेची वाटचाल 'जगामधला सगळ्यात जास्त कर्जदार देश' ते 'जगामधला सगळ्यात कर्जबाजारी देश' अशी झाली होती. आर्थिक व्यवहारांमध्ये 'जंक बाँड्स' आणि इतर खराब किंवा धोकादायक स्वरूपाची गुंतवणूकही मोठ्या प्रमाणावर सुरू होती. तिकडे बर्कशायर हॅथवे कंपनीच्या एका शेअरची किंमत तब्बल २,९५० डॉलर्स अशी प्रचंड झाली होती आणि स्वत: बफेच्या वैयक्तिक संपत्तीचा आकडा २१० कोटी डॉलर्सवर गेला होता. एक गुंतवणूकदार अमेरिकेमधल्या सगळ्यात श्रीमंत माणसांच्या यादीत वरून नवव्या क्रमांकावर जाऊन पोहोचला होता.

१९८७ सालच्या नाताळामध्ये बफेनं कोकाकोला कंपनीमधल्या गुंतवणुकीच्या संदर्भातही एक महत्त्वाचा निर्णय घेतला. डॉन केयॉ हा बफेच्या परिचयातला माणूस कोकाकोला कंपनीच्या अध्यक्षपदावर होता. दरम्यान पेप्सीशी सुरू असलेल्या जोरदार स्पर्धेमुळे कोकाकोलाचा शेअर घसरून ३८ डॉलर्सवर आला होता. बफेच्या दृष्टीनं अजूनही तो महाग असला, तरी पूर्वी अमेरिकन एक्स्प्रेसच्या बाबतीत घडलं तसंच आता कोकाकोला कंपनीच्या बाबतीतसुद्धा बफेला वाटायला लागलं. म्हणजेच या कंपनीत खूप दीर्घकाळ यश मिळवण्याची क्षमता आहे, असं त्याचं मत होतं. कोकाकोला कंपनीला प्रचंड मोठ्या प्रमाणावर उत्पन्न मिळतं आणि त्यामधला थोडाच हिस्सा कंपनी आपला अल्पकालीन खर्च भागवण्यासाठी वापरते, हा बफेच्या दृष्टीनं महत्त्वाचा मुद्दा होता. त्यामुळे हळूच बफेनं कोकाकोला कंपनीचे शेअर्स मोठ्या प्रमाणावर विकत घ्यायला सुरुवात केली. १९८७ साल संपेपर्यंत बफेनं कोकाकोलाचे १.४० कोटी शेअर्स ६० कोटी डॉलर्सच्या एकूण किमतीला खरेदी केले. लवकरच बर्कशायर हॅथवेकडे कोकाकोला कंपनीचा ६ टक्के हिस्सा म्हणजेच बाजारमूल्याच्या दृष्टीनं ११२ कोटी डॉलर्स किमतीचे शेअर्स एवढा वाटा जमा झाला. बफे कुठल्याही कंपनीचे शेअर्स विकत घेणार किंवा विकणार असं कळल्यावर शेअरबाजारात अर्थातच प्रचंड खळबळ माजायची. त्यामुळे बफेनं असे व्यवहार केल्यापासून एक वर्ष या व्यवहारांविषयीची माहिती जाहीर करू नये, अशी विनंती त्याला शेअरबाजाराच्या नियंत्रक कंपनीनं केली होती. त्यानुसार १९८९ सालच्या मार्च महिन्यापर्यंत बफेच्या कोकाकोलामधल्या गुंतवणुकीविषयीची माहिती प्रसिद्ध झाली नाही. त्यानंतर मात्र कोकाकोला कंपनीचे शेअर्स विकत घेण्यासाठी लोकांनी इतकी घाई केली की न्यू यॉर्कच्या शेअरबाजाराला काही काळासाठी कोकाकोला कंपनीच्या शेअर्समधले व्यवहार पूर्णपणे थांबवावे लागले.

बफेनं कोकाकोला कंपनीत केलेल्या गुंतवणुकीवर काही लोकांनी टीका केली. काही जणांनी कोकाकोलाचा शेअर बफेनं खूप महाग दरात खरेदी केला असल्याचं मत व्यक्त केलं. पण तीनच वर्षांमध्ये बफेनं गुंतवलेल्या एकूण ११२ कोटी डॉलर्सचे ३७५ कोटी डॉलर्स झाले! कोकाकोला कंपनीविषयीचं गुंतवणूकदार तज्ज्ञांचं मत या

काळात प्रचंड बदललं. कारण कोकाकोला अमेरिकेबाहेर किती प्रचंड लोकप्रेय होऊ शकतो, याची त्यांना प्रथमच जाणीव झाली. त्या काळात सरासरी अमेरिकन मनुष्य दर वर्षाला २९६ कोकच्या बाटल्या रिचवायचा तर अमेरिकेबाहेरच्या बाजारपेठांमधला माणूस दर वर्षाला सरासरी ३९ बाटल्या प्यायचा. अत्यंत आक्रमक मार्केटिंग करून कोकाकोला परदेशांमधल्या आपल्या विक्रीचा वेग वाढवायचा प्रयत्न करत होती. यामुळे कोकाकोला कंपनीचं भवितव्य उज्ज्वल आहे असं बऱ्याच जणांना वाटायला लागलं. बफेच्या ते खूप आधी लक्षात आलं होतं, एवढाच काय तो फरक होता.

कुठल्या कंपन्यांमध्ये गुंतवणूक करायची या संदर्भातले बफेचे काही नियम कोकाकोलामधल्या गुंतवणुकीच्या वेळीसुद्धा उपयोगी ठरले. अर्थातच याच्या मुळाशी 'व्हॅल्यू इन्व्हेस्टिंग'ची संकल्पना होती. म्हणजेच कुठल्या कंपनीच्या शेअरची बाजारामधली किंमत त्या कंपनीच्या शेअरच्या खऱ्या मूल्यापेक्षा म्हणजेच खऱ्या किमतीपेक्षा कमी आहे, हे बफे बघायचा. त्यासाठी तो काही गोष्टी कटाक्षानं पाळायचा. त्यामधली पहिली गोष्ट म्हणजे कुठल्याही कंपनीला दीर्घकालीन नफा किती प्रमाणात कमावता येईल, या गोष्टीवरच सगळं लक्ष केंद्रित करायचं. सध्याची एकूण अर्थव्यवस्था कशी आहे किंवा त्या संदर्भातले भविष्यातले अंदाज काय सांगतात या सगळ्या गोष्टींकडे पूर्ण दुर्लक्ष करायचं. तसंच शेअरबाजाराची किंवा वैयक्तिक शेअरच्या किमतीची पातळी भविष्यात किती असेल, यासाठीच्या अंदाजांकडेसुद्धा अजिबात बघायचं नाही. दुसरं म्हणजे आपण ज्या कंपनीमध्ये गुंतवणूक करणार आहोत, त्या कंपनीच्या व्यवसायाविषयी तसंच त्या क्षेत्राविषयी आपल्याला संपूर्ण माहिती असायला हवी. तिसरं म्हणजे ज्या कंपनीचे व्यवस्थापक कंपनीच्या भांडवलाची काळजी ते पैसे आपल्या स्वत:च्या खिशातले आहेत, अशा रीतीनं घेतात हे बघावं. चौथी गोष्ट म्हणजे कंपनीच्या व्यवसायामधली भविष्यातली वाढ तसंच तिचे प्रतिस्पर्धी यांचा अगदी बारकाईनं अभ्यास करावा. यासाठी कुठल्याही 'तज्ज्ञानं' किंवा 'विश्लेषकानं' काढलेल्या निष्कर्षांकडे बघू नये. कंपनीच्या कामगिरीची मूळ आकडेवारी आपण स्वत:च तपासावी. पाचवी गोष्ट म्हणजे एकूण उपलब्ध असलेल्या कंपन्यांपैकी बहुतेक कंपन्या वेगवेगळ्या कारणांमुळे गुंतवणूक करण्यायोग्य नसतीलच. त्यामुळे त्यांच्या अभ्यासात आपला वेळ वाया घालवू नये. त्याऐवजी अगदी मोजक्या कंपन्या निवडून झाल्या की, त्यामध्ये शक्य असेल तितकी जास्त गुंतवणूक करावी.

आपल्या स्वत:च्या निर्णयक्षमतेवर आपण पूर्ण विश्वास ठेवला पाहिजे, असं बफे म्हणत असे. आजूबाजूला सगळे लोक साफ चुकीचे निर्णय घेत असल्याचं आणि आततायीपणानं वागत असल्याचं बघूनसुद्धा आपण आपल्या निर्णयावरून तसूभरसुद्धा हटता कामा नये, असा त्याचा सल्ला असे. एकदा आपल्याला कुठल्याही कंपनीच्या शेअरचं खरं मूल्य समजलं आणि त्या कंपनीच्या व्यवसायाची ताकद समजली की त्यानंतर त्या कंपनीच्या शेअरची किंमत घसरत चालल्याचं बघून आपली घबराट अजिबातच होता कामा नये, असा महत्त्वाचा सल्ला तो देत असे. म्हणूनच कुठल्याही कंपनीच्या शेअर्सची खरेदी करण्यापूर्वी बफे खूप वेळ घेई. एकदा का त्यानं खरेदीचा हा निर्णय घेतला की, त्यानंतर त्याला त्या शेअरच्या संदर्भात बाजारात काय

सुरू आहे, याच्याशी देणं-घेणं नसे. म्हणूनच कुठल्याही कंपनीचे शेअर्स विकत घेण्यापूर्वी समजा पुढची कित्येक वर्षं शेअरबाजार बंद ठेवण्यात आला किंवा आपण ज्या कंपनीचे शेअर्स विकत घेतले आहेत, त्या कंपनीच्या शेअर्सची किंमत शेअरबाजारात दाखवण्यातच आली नाहीतरी आपल्याला त्याचं काही वाटणार नाही, असं तो म्हणत असे. काही जणांना हे जरा अतिशयोक्तीचं वाटेल; पण बफेच्या गुंतवणुकीच्या सवयींवरून आणि त्यानं प्रत्यक्षात केलेल्या गुंतवणुकींच्या अनुभवांमधून हे त्यानं जवळपास करूनच दाखवलं, असं आपण म्हणू शकतो. जसं आपण आपल्या घराच्या किमतीविषयी करू आणि त्याची किंमत दररोज किती प्रमाणात वरखाली होते, हे न बघता आणखी १०-२०-३० वर्षांनी ही किंमत किती असेल, याचा विचार करू तसंच बफे शेअर्सच्या बाबतीत करायचा. अर्थातच त्यासाठी लागणारी चिकाटी आणि मानसिक तयारी बफेमध्ये होती. इतरांमध्ये ती नसते. त्यामुळे बहुतेक वेळा चांगले शेअर्स योग्य किमतीत विकत घेतलेले असूनसुद्धा लोक गडबडून ते विकून टाकतात.

या काळात बफेच्या खाण्यापिण्याच्या सवयींवरून एक मजेदार प्रसंग घडला. बफेला हॅम्बर्गर आणि कोक/पेप्सी हे अन्न सगळ्यात आवडत असे. अर्थातच ते उपलब्ध नसेल, तर तो अमेरिकन घरांमधलं सर्वसाधारण जेवण घेत असे. अशा बफेला सोनी कंपनीचा प्रमुख अकियो मोरिता यानं आपल्या अमेरिका भेटीदरम्यान जेवायचं आमंत्रण दिलं होतं. ही एक मेजवानीच होती. तिला अनेक जणांनी हजेरी लावली होती. या मेजवानीमधला 'मेन्यू' खास जपानी होता. बफेला आधीपासूनच त्याची धास्ती वाटत होती आणि प्रत्यक्ष जेवणाला सुरुवात झाल्यावर आपली भीती खरी ठरल्याचं त्याच्या लक्षात आलं. असे प्रसंग बफेच्या आयुष्यात पूर्वीसुद्धा येऊन गेलेले असल्यामुळे त्याला ७-८ तास उपाशी राहायची सवय झाली होती. तसंच आपल्याला जेवायला बोलावणाऱ्या यजमानाची पंचाईत होऊ नये किंवा त्याचा अपमान होऊ नये यासाठीसुद्धा तो प्रयत्नशील असे. कित्येकदा त्यानं यापूर्वी आपल्या समोर ठेवण्यात आलेलं अन्न खायचं टाळण्यासाठी नुसतेच ताटामधले पदार्थ काटा-सुरी वापरून इकडून तिकडे ढकलायचे प्रकार केले होते. कालांतरानं हे प्रयत्न साफ फसतात आणि इतरांच्या लक्षात ते आल्यावाचून राहत नाहीत, हेसुद्धा बफेला पुरतं उमगलं होतं. त्यामुळे त्यानं या खेपेला हे नाटक करायचंच नाही असं ठरवलं. त्याच्या दुर्दैवानं हे जेवण फारच लांबलचक होतं. त्यात एकापाठोपाठ एक असं तब्बल १५ वेळा नवे पदार्थ आणण्यात आले. म्हणजेच हे '१५ कोर्स' जेवण होतं! त्यातला एकही पदार्थ बफेनं खाल्ला नाही. कच्चे मासे वगैरे बघून तो गारठूनच गेला. त्याला खोलीवर परतल्यावर आपलं लाडकं कोक मिळाल्यावरच हायसंच वाटलं.

बफेच्या गुंतवणुकीशी संबंधित असलेल्या संकल्पना कोकाकोला कंपनीमधल्या खरेदीनं सार्थ ठरवल्या. इतकंच नव्हे, तर त्यानं ही गुंतवणूक आपण जवळपास कधीच काढून घेणार नाही, असं जाहीर केलं. भविष्यातही संधी मिळेल तेव्हा तो कोकाकोला कंपनीच्या आणखी शेअर्सची स्वस्तात खरेदी करत राहिला. यामुळे त्याला प्रचंड नफा मिळाला.

बफेची घोडदौड

बर्कशायर हॅथवे कंपनीमध्ये गुंतवणूक करणाऱ्या लोकांना या कंपनीच्या शेअरची किंमत किती वाढू शकेल, याचा अंदाजच येत नसे. त्यामुळे या कंपनीत आपण केलेली गुंतवणूक योग्य आहे का, ती धोकादायक पातळीवर जाऊन पोहोचली आहे अशा प्रकारचा गोंधळ त्यांच्या मनात निर्माण होत असे. कीथ वेलिन नावाच्या एका गुंतवणूकदारानं पूर्वी बर्कशायर हॅथवेचे काही शेअर्स ४० डॉलर्सना विकत घेतले होते. त्यानं ही किंमत ४३ डॉलर्सवर पोहोचलेली असताना आणखी काही शेअर्सची खरेदी केली. त्यानंतर ही किंमत ५० डॉलर्सवर गेल्यानंतर त्याला आणखी शेअर्स खरेदी करण्याचा मोह झाला; पण त्यानं स्वत:ला रोखलं. आता या शेअरच्या किमतीत नक्कीच घट होणार, असं त्याला वाटत होतं आणि त्यामुळे अशी घट झाल्यावर आपण नव्यानं हे शेअर्स विकत घ्यावेत, असं त्याचं मत होतं. यासाठी तो वाट बघत राहिला आणि शेअरची किंमत काही केल्या खाली यायचं नाव घेईचना. शेवटी ही एक शेअर ३००० डॉलर्सवर जाऊन पोहोचल्यावर आता आणखी वाट बघणं योग्य नाही, असं म्हणून त्यानं निमूटपणे आणखी शेअर्सची खरेदी केली!

बहुतेक सगळ्यांना बफेचा मृत्यू ही घटना बर्कशायर हॅथवेच्या शेअरच्या किमतीत मोठी घसरण होण्याला कारणीभूत ठरणार अशी भीती वाटत असे. साहजिकच आपण या कंपनीत गुंतवणूक केली; पण बफे दगावला तर या गुंतवणुकीचं काय होणार? असा प्रश्न त्यांना भेडसावत असे. शेवटी धाडस करून बर्कशायर हॅथवेच्या गुंतवणूकदारांसाठीच्या एका वार्षिक बैठकीत एका गुंतवणूकदारानं बफेला हा प्रश्न विचारलाच. अगदी थेटपणे हा प्रश्न विचारणं असभ्यपणाचं ठरेल म्हणून या माणसानं 'मला बर्कशायर हॅथवेचे शेअर्स विकत घ्यायचे आहेत... पण तुला काही झालं तर काय होईल, याची मला काळजी वाटते... अशा घटनेचा धोका माझ्यासाठी खूप धोकादायक ठरेल...' असं बफेला म्हटलं. त्यावर बफेनं 'या धोक्याची मलाही काळजी वाटते.' असं म्हणताच तिथे खसखस पिकली आणि हा प्रश्न हवेत विरून गेला.

बफेला मोठा भपका, बडेजाव आणि खूप लोकांची सोबत या गोष्टी नको असत. तो सातत्यानं एकटा राहणं खूप पसंत करे. आपण असे राहिलो, तरच आपल्या हातून काम होतं, अशी त्याची श्रद्धा असे. साहजिकच त्याला इतर कुणासमोर आपल्या श्रीमंतीचं प्रदर्शन करावंसं वाटण्याचा प्रश्नच उद्भवत नसे. ओमाहा शहरातल्या 'किविट प्लाझा' या इमारतीच्या चौदाव्या मजल्यावरच्या आपल्या साध्या कार्यालयाचं वर्णन

गमतीनं बफे 'बर्कशायर हॅथवेचं जागतिक मुख्यालय' असं करत असे. अत्यंत गाजणारी आणि प्रचंड उत्पन्न कमावणारी ही कंपनी खूपच साध्या वातावरणात आपलं काम करे. १९८०च्या दशकात बफेच्या या कार्यालयात दोन सेक्रेटरी, एक रिसेप्शनिस्ट, तीन हिशेबनीस, शेअरबाजारातले व्यवहार करणारा एक माणूस, कोषागाराचं म्हणजेच पैशांचं कामकाज सांभाळणारा एक माणूस, एक साहाय्यक, विम्यासंबंधीचं कामकाज करणारा एक माणूस आणि स्वत: बफे असे फक्त ११ कर्मचारी होते. मोठमोठ्या कंपन्यांमध्ये असतात तसे वकील, व्यूहरचना आखणारे लोक, पब्लिक रिलेशन्ससाठीची माणसं, सुरक्षारक्षक, ड्रायव्हर्स, निरोपे, सल्लागार अशी माणसं बर्कशायर हॅथवेमध्ये अजिबात नव्हती. तसंच इतर गुंतवणूक कंपन्यांमध्ये होती, तशी संगणकांच्या पडद्यांसमोर बसलेली 'तज्ज्ञ ' माणसंही तिथे अजिबात नव्हती. साधेपणा, कमी खर्च वगैरे गोष्टींबरोबरच बफेची या सगळ्यामागची भूमिका एकदम सोपी होती. जर आपण शेअरबाजारामधले व्यवहार करण्यासाठी खूप माणसं नेमली, तर या माणसांना सातत्यानं खरेदी-विक्रीचे व्यवहार केल्याशिवाय अजिबात चैन पडणार नाही आणि त्यामुळे विनाकारणच वारंवार गुंतवणुकीचे अनावश्यक व्यवहार होत राहतील, असं तो म्हणे. तसंच आपण खूप वकिलांना नेमलं, तर ते सारखे कुणावर आपल्याला खटला दाखल करता येईल, याचा विचार करत बसतील आणि विनाकारण आपलं लक्ष तिकडे वेधलं जाईल असा साधा-सोपा दृष्टिकोन बफे बाळगे.

या संदर्भातलं त्याचं 'गरजेपुरतेच कर्मचारी असलेली छोटेखानी कंपनी असली की, सगळ्याच कर्मचाऱ्यांना आपला वेळ आपल्या सहकाऱ्यांचं व्यवस्थापन करण्यात घालवण्यापेक्षा प्रत्यक्ष व्यवसायामधली कामं करण्यासाठी वापरता येतो.' हे विधान भल्याभल्या व्यवस्थापनतज्ज्ञांच्या डोळ्यात झणझणीत अंजन घालणारं होतं. बफेला भेटायला येणाऱ्या अनेक लोकांना हे अजिबातच अपेक्षित नसे. त्यामुळे बफे आणि त्याचं कार्यालय या गोष्टी बघितल्यावर ते अचंबित होऊन जात. उदाहरणार्थ बेअर स्टर्न्स कंपनीचा जॉन ओटो नावाचा माणूस बफेला भेटायला येण्यापूर्वी ओमाहामधल्या एका हॉटेलात उतरला होता. आवरून झाल्यावर त्यानं ड्रायव्हरला 'आपल्याला बर्कशायर हॅथवेमध्ये जायचं आहे,' असं सांगितलं तेव्हा त्या ड्रायव्हरच्या चेहऱ्यावरची रेषसुद्धा हलली नाही. त्याला या कंपनीविषयी अजिबातच माहीत नव्हतं. त्यामुळे पत्ता शोधत ओटो बर्कशायर हॅथवेच्या कार्यालयापाशी आला तेव्हा तिथे एका पिझ्झेरियाच्या समोर अत्यंत साध्या इमारतीत हे कार्यालय असल्याचं बघून त्याला मोठा धक्काच बसला. तसंच या कार्यालयाकडे कसं जायचं यासाठी कोणत्याही खुणा किंवा दिशादर्शक नसणं, हेसुद्धा त्याला पार चक्रावून गेलं. बफेला भेटल्यावरही ओटोला खूप आश्चर्य वाटलं. कारण त्याच्याकडे कुठलीही कागदपत्रं, डायऱ्या, फाइल्स असं काहीच नव्हतं. संगणक असण्याचा तर प्रश्नच नव्हता. कुणीही साहाय्यक बफेच्या दिमतीला नव्हता. कुणीही हळूच आत-बाहेर करून बफेला आणखी माहिती पुरवत नव्हतं किंवा कुणाला कसले प्रश्न विचारण्याची गरज बफेला भासत नव्हती. बफेला ओटोनं आपल्या व्यवहाराशी संबंधित असलेली, काही कागदपत्रं आधीच पाठवली होती. ती अत्यंत बारकाईनं वाचून बफेनं त्या व्यवहाराचे सगळे तपशील नीटपणे समजून घेतले होते.

आता ओटोनं नव्यानं पुरवलेल्या माहितीच्या आधारे बफेनं मनातल्या मनात काही हिशेब केले आणि तिथल्या तिथे या व्यवहाराशी संबंधित असलेला आर्थिक प्रस्ताव ओटोसमोर ठेवला. आता मात्र ओटो थक्कच झाला. अशा प्रकारे इतक्या वेगानं एकाच बैठकीत असा प्रस्ताव त्याला तोपर्यंत कुणीच दिला नव्हता. अर्थात काही कारणांमुळे नंतर हा व्यवहारच रद्द झाला हा मुद्दा वेगळा.

अनेक बिनकामाच्या माहितीमधून आणि गोतावळ्यातून फक्त योग्य तीच अचूक माहिती शोधून काढणं आणि त्यावर आपलं सगळं लक्ष केंद्रित करणं, यातली बफेची महानता वारंवार दिसून येई. यातूनच त्याचा साधेपणाही सगळ्यांच्या नजरेत ठसे. आपण खूप लोक कामाला ठेवले, तर त्यातून जास्त गोंधळच माजेल आणि माहितीचा तसंच प्रत्येकाच्या मतांचा महापूर येईल; तसंच त्यातून शेवटी हाती काहीच लागणार नाही, अशी भीती त्याला वाटत असे. म्हणूनच आपला वेळ फुकट जाऊ नये, यासाठी तो खूप सोपी आणि सुटसुटीत शैली वापरे. यासाठीच त्याला विनाकारण खूप लोक आपल्या हाताखाली नको असत. याशिवाय कुठल्याही निर्णयापर्यंत पोहोचण्यासाठी त्याला खूप लोकांशी चर्चा करणं, त्यातून वाटाघाटी करणं, हे पसंत नसे. खूप विचार स्वत: करून तो त्या निर्णयापर्यंत पोहोचे आणि त्यानंतर मात्र तो लगेचच हे प्रकरण 'एक घाव दोन तुकडे' या तत्त्वावर निकालात काढे. त्याला चालढकल करत बसणं, त्याला अजिबात पसंत नसे. त्याची बुद्धिमत्ता इतरांना अवाक करून सोडे. म्हणूनच 'बफेबरोबर काम करणं चांगलं असलं, तरी त्याच्या जवळ राहून काम करणं, मात्र आपला आत्मविश्वास गमावण्यासारखं होतं,' असं मंगर म्हणत असे.

अर्थातच बफेचा वैयक्तिक कामावर आणि कार्यक्षमतेवर खूप विश्वास असल्याचे दुष्परिणामही जाणवत. व्यवस्थापक म्हणून त्याच्या हातून चांगली कामगिरी होणं शक्यच नसे. याचं मुख्य कारण म्हणजे बफेला कुठल्याही उद्योगाच्या दैनंदिन कामकाजात बारकाईनं लक्ष घालणं अजिबात आवडत नसे. त्याला सगळ्या प्रश्नांमध्ये वरून डोकावणं आणि तिथूनच त्यांचे बारकावे समजून घेणं आवडे. त्यानंतर त्यामधले बारीकसारीक तपशील त्याला नको असत. साहजिकच एखाद्या कामावर अनेक माणसं नेमून त्यांच्या कामाकडे सूक्ष्मपणे लक्ष देणं वगैरे गोष्टी त्याला जमणं शक्यच नव्हतं. हे काम इतरांनी करावं, असं तो उघडपणे म्हणत असे. तसंच आपलं आणि आपल्या कामकाजासंबंधीचं स्वातंत्र्य तो जवळपास अट्टाहासानंच जपत असे. त्यात इतर कुणी लुडबूड केलेली त्याला अजिबात खपत नसे. साहजिकच इतरांशी नाइलाजानं जुळवून घेणं आणि त्यांच्या कलानं कधीतरी वागणं वगैरे प्रकार त्याला मान्य नसत. ज्या लोकांशी बफेचा कामानिमित्त संबंध येई किंवा ज्या कंपन्याच बफेनं विकत घेतल्यामुळे त्या कंपन्यांच्या सीईओचा बफे आपोआपच 'साहेब' बने, अशा लोकांशीही बफे चार हात लांब असे. ढोबळमानानं त्या कंपनीचं कामकाज कसं चालावं यासाठीच्या सुधारणा बफे करे; पण त्यानंतर तो त्या कंपनीच्या कामकाजात कधीच ढवळाढवळ करत नसे. यात आपला खूप वेळ फुकट वाया जातो, असं त्याचं स्पष्ट मत होतं. आपल्या प्रदीर्घ कारकिर्दीत बफेनं एकाही कर्मचाऱ्याला किंवा विकत घेतलेल्या कंपनीच्या सीईओला कामावरून काढलं नाही. फक्त १९७०च्या दशकात 'सिटिझन

स्टेट बॅंक ऑफ माउंट मॉरेस' नावाच्या इलेनॉय राज्यामधल्या एका बॅंकेच्या जॉर्ज एडरटन नावाच्या अध्यक्षानं बफेला खूपच वैताग आणला. तरीही बफेनं त्याला कामावरून कमी करण्याचा तसा सोपा पण बफेच्या स्वभावाच्या दृष्टीनं अवघड असलेला निर्णय न घेता सरळ या बॅंकेतून आपली गुंतवणूकच काढून घेतली! शेअर्सप्रमाणेच कुठलीही गोष्ट आपल्या हातून घालवण्यापूर्वी तो खूप विचार करत असल्याचं हे उदाहरण होतं. तसंच धडाधड लोकांना कामावरून काढून टाकण्यानं काही साध्य होत नाही, असाही त्याचा यामागचा विचार दिसत होता. उलट लोकांना आपल्या सौम्य शैलीत प्रोत्साहित करत राहण्यावर त्याचा विश्वास होता.

१९८०च्या दशकात अमेरिकन शेअरबाजारात उत्साहाचे वारे परतायची चिन्हं दिसत होती. अनेक कंपन्यांच्या शेअर्सच्या किमती वर जात राहिल्या. यात विमा कंपन्यांचाही समावेश होता. विमा कंपन्यांच्या बाबतीतलं बफेचं धोरण एकदम स्वच्छ होतं. इतर विमा कंपन्या फारसा विचार न करता विम्याच्या एकूण बाजारपेठेमधला आपला हिस्सा जास्तीत जास्त कसा होईल, या दृष्टीनं प्रयत्नशील असत. बफेनं मात्र या मुद्याकडे अजिबातच लक्ष दिलं नाही. याचं कारण म्हणजे जास्त व्यवसाय मिळवून नंतर या कंपन्या गोत्यात येऊ शकतील, असं बफेला वाटायचं. या कंपन्यांकडून विमा योजना उतरवलेल्या ग्राहकांनी जास्त प्रमाणात या योजनांवर दावे लावले, तर विमा कंपन्या गोत्यात येणार याची बफेला कल्पना होती. बर्कशायर हॅथवे कंपनीच्या विम्याशी संबंधित असलेल्या गुंतवणुकीचे निर्णय घेण्यासाठी बफेनं १९८२ साली मायकेल गोल्डबर्ग नावाच्या ३६ वर्षं वयाच्या माणसाला नेमलं. यातून गाईको कंपनीच्या संदर्भात आपण घेतलेले काही निर्णय चुकल्याची कबुलीच अप्रत्यक्षरीत्या बफे देत होता. बफे आणि गोल्डबर्ग यांची विचारसरणी अर्थातच एकसारखी होती. त्यामुळे इतर विमा कंपन्या धडाधड आपला व्यवसाय वाढवण्यासाठी आक्रमकपणे सगळीकडे पंख पसरत असताना बर्कशायर हॅथवेनं मात्र यात काळजीपूर्वकरीत्या पावलं टाकावीत, असं दोघांनाही वाटत होतं. १९८० ते १९८४ या काळात इतर कंपन्यांच्या व्यवसायात प्रचंड मोठी वाढ होत असताना बर्कशायर हॅथवेच्या व्यवसायात चक्क घट झाली. कंपनीला मिळत असलेल्या विमा हप्त्यांचं प्रमाण १८.५० कोटी डॉलर्सवरून १३.४० कोटी डॉलर्सवर उतरलं. तरीही बफे आणि गोल्डबर्ग यांनी कुठलीही घाई केली नाही. याचं कारण म्हणजे इतर कंपन्यांनी आपले विम्याचे हप्ते कमी करून व्यवसाय वाढवला असला, तरी एके दिवशी ही चाल त्यांना भारी पडेल, अशी खात्रीच बफेला वाटत होती. कारण जेव्हा विमा योजना विकत घेतलेले लोक आपल्या नुकसानामुळे विमा कंपन्यांकडून दाव्यांच्या रूपानं भरपाई मागतील तेव्हा अशी भरपाई करणं, या कंपन्यांना जड जाईल असा बफेचा अंदाज होता. साहजिकच या कंपन्यांना आपल्या विमा हप्त्यांमध्ये वाढ करावीच लागेल, असं त्याचं मत होतं.

इतर कंपन्यांच्या अधिकाऱ्यांनी बफेसारखा विचार का केला नसेल? यामागचं कारण म्हणजे या सगळ्या कंपन्यांना सातत्यानं आपल्या व्यवसायात आणि उत्पन्नात वाढ दिसणं गरजेचं वाटत असे. आपल्याला मिळत असलेला व्यवसाय नाकारणं म्हणजे आपल्याच पायांवर कुऱ्हाड मारून घेण्यासारखं आहे, अशी संस्कृती तिथे रुजलेली

होती. बर्कशायर हॅथवेमध्ये मात्र विम्याचा व्यवसाय चालवणं म्हणजे आपणच धोका पत्करण्यासारखं आहे, असं मत प्रचलित होतं. म्हणजेच आत्ता व्यवसाय मिळतो आहे म्हणून किंवा तो इतरांऐवजी आपल्याला मिळावा म्हणून विम्याच्या हप्त्यांचे दर कमी करणं आणि धडाधड विमा योजना विकणं, हा प्रकारच तिथे नव्हता. उलट विम्याच्या योजना विकताना त्यातून कमीतकमी लोक या योजनांमधला धोका खरा ठरला या कारणानं आपल्याकडे पैसे मागायला आले पाहिजेत, अशा प्रकारे हा व्यवसाय चालवला पाहिजे, असा दृष्टिकोन बफेनं रुजवला होता.

बफेच्या अपेक्षेप्रमाणे १९८५ साली विम्याच्या व्यवसायात बदल घडले. खूप लोकांनी आपल्या विमा योजनांवर दावे ठोकल्यामुळे त्यांची पूर्तता करण्यासाठीचा वाढता दबाव विमा कंपन्यांवर आला. त्यातून मार्ग काढता-काढता विमा कंपन्यांना नाकीनऊ आली. त्यांची आर्थिक परिस्थिती खराब झाली. कित्येक विमा कंपन्या देशोधडीला लागल्या किंवा त्यांना मोठमोठी कर्जं घ्यावी लागली. बफेचा सूज्ञपणा परत एकदा अगदी ठळकपणे जाणवला. याशिवाय विमा योजना खरेदी करणाऱ्या लोकांनाही यातून मोठा धडा मिळाला. आपण ज्या कंपनीकडून विमा योजना खरेदी करतो ती कंपनीच बुडायला लागली, तर आपल्या विमा योजनेचा मुळात काय उपयोग आहे? असा प्रश्न त्यांना पडला. या सगळ्या विमा कंपन्यांच्या विश्वासार्हतेविषयीच यामुळे प्रश्नचिन्ह निर्माण झालं. साहजिकच बफेसारख्या 'सुरक्षित' माणसाच्या विमा कंपनीकडेच आपण आपला विमा उतरवला पाहिजे, असं अनेक जणांना वाटायला लागलं. इतर कंपन्यांच्या तुलनेत बफेच्या विमा कंपनीकडचं भांडवल तब्बल सहा पटींनी जास्त होतं. तसंच त्याची आर्थिक ताकद इतर सगळ्या विमा कंपन्यांपेक्षा खूप अधिक आहे, हे स्पष्टपणे दिसत होतं. त्यामुळे खूप काळ धीर धरण्याचा आणि अत्यंत सावधपणे योग्य असेच निर्णय घेण्याचा फायदा बफेला परत एकदा मिळाल्याचं ठळकपणे दिसून आलं.

१९८५ सालच्या मध्यावर बफेनं विचारपूर्वकरीत्या एक जाहिरात करायचं ठरवलं. या जाहिरातीत त्यानं मोठ्या व्यावसायिकांना आपल्या कंपनीकडून विमा उतरवण्यासाठीचं आमंत्रणच दिलं. अशा लोकांना ठरावीक प्रकारच्या विमा योजना सोडून भूकंप, आग किंवा इतर अतिधोकादायक घटना यांच्यासारख्या विशिष्ट कारणांसाठीची विमा योजना सहजासहजी मिळत नसे. याचं कारण म्हणजे अर्थातच अशा दुर्घटनांमुळे होणारं नुकसान खूप जास्त असणार आणि त्याची परतफेड करण्याच्या नादात आपल्या कंपनीला प्रचंड नुकसान सोसावं लागणार अशी भीती विमा कंपन्यांना वाटत असे. ही गोष्ट हेरून बफेनं अशाच प्रकारच्या विमा योजना आपल्या कंपनीकडून उपलब्ध करून दिल्या .अर्थातच हा धोका पत्करण्याचा मोबदलाही बफेला वसूल करायचा होता. यासाठी त्यानं या योजनांचा हप्ता किमान १० लाख डॉलर्स असेल, असं ठरवलं. तसंच विम्याचा हा हप्ता किती असावा, हेसुद्धा ज्या कंपनीसाठी ही योजना काढायची होती, त्या कंपनीनंच म्हणजे ग्राहकानं ठरवावं असं बफेनं सांगितलं. जर ग्राहकाचा हा आकडा बफे आणि गोल्डबर्ग यांना मान्य नसेल, तर तिथल्या तिथे हा व्यवहार कायमसाठी रद्द ठरवला जाई. म्हणजेच ग्राहकानंच आपल्या

धोक्यासाठीचा विमा हप्ता ठरवावा आणि तो रास्त असावा, असं बफे म्हणत होता. अशा प्रकारची क्लुप्ती लढवून बफेनं एकूण १० कोटी डॉलर्सचा हप्ता गोळा केला. यामुळे आता भूकंप किंवा आग अशांसारख्या महासंकटामुळे एखाद्या कंपनीचं अतोनात नुकसान झालं आणि त्यासाठीची भरपाई १० लाख डॉलर्ससारख्या प्रचंड मोठ्या घरात गेली, तरी बफेला त्याची काळजी नव्हती. अशा दुर्घटना किती प्रमाणात आणि किती मोठ्या स्वरूपाच्या असू शकतील, याचा अंदाज घेऊन बफेनं त्यांच्यामधला धोका आधीच खूप हप्ता गोळा करून संपवून टाकला होता. १९८६ साली तर बफेच्या कंपनीनं या व्यवसायातून तब्बल १०० कोटी डॉलर्सचा हप्ता गोळा केला. इतर खर्च वजा जाता यातून बफेकडे गुंतवणुकीसाठी ८० कोटी डॉलर्स शिल्लक राहिले!

असं असूनही कोणत्या कंपन्यांमध्ये गुंतवणूक करावी, हे अजून स्पष्ट होत नव्हतं. याचं कारण म्हणजे अजूनही शेअरबाजारात चांगले शेअर्स स्वस्तात उपलब्ध नाहीत, असं त्याचं मत होतं. शेअरबाजार तर चांगला तेजीत होता. 'कॅप सिटीज', 'गाईको' आणि 'वॉशिंग्टन पोस्ट' या आपल्या तीन कायमस्वरूपी गुंतवणुकींचा अपवाद वगळता बफेनं आपल्याकडचे इतर सगळ्या कंपन्यांचे शेअर्स विकून टाकले होते. बफेला शेअरबाजार कोसळणार याविषयी अजिबातच शंका वाटत नव्हती. म्हणूनच सर्वसामान्यपणे बाजाराच्या दिशेविषयी किंवा त्याच्या प्रवासाविषयी जवळपास कधीच भाष्य न करणाऱ्या बफेनं एका प्रश्नाच्या उत्तरादाखल शेअरबाजाराच्या निर्देशांकात निम्म्यानं घट होईल असं विधान केलं, तेव्हा अनेक जणांना आश्चर्य वाटलं. त्या वेळी शेअरबाजाराचा 'पीई रेशो' २० वर गेला होता. या 'पीई रेशो'विषयी आपण स्वतंत्रपणे शेवटच्या प्रकरणात बोलणार आहोत.

पीई रेशो

अगदी थोडक्यात सांगायचं तर 'पीई रेशो'वरून कुठल्याही कंपनीचा शेअर विकत घेताना तो आपल्याला योग्य दरात मिळतो आहे का महाग वा स्वस्त दरात मिळतो आहे, हे आपण ठरवू शकतो. वेगवेगळ्या क्षेत्रांमधल्या निकषांनुसार 'पीई रेशो'नुसार शेअर स्वस्तात उपलब्ध आहे का नाही हेसुद्धा बदलतं. तरीही सर्वसाधारणपणे १५च्या खाली पीई रेशो असलेले शेअर्स स्वस्तात असतात असं आपण अगदी ढोबळमानानं म्हणू शकतो. म्हणजेच इतर गोष्टी योग्य असतील, तर अशा कंपन्यांचे शेअर्स खरेदीयोग्य असू शकतात. पीई रेशो वाढला की, शेअर्सची खरेदी धोकादायक ठरण्याची शक्यता वाढू शकते. अर्थातच याला अपवादही असतात.

नेहमीप्रमाणेच इतर लोकांची मतं चुकीची ठरत असताना बफेची गुंतवणूक यशस्वी ठरली होती. विम्यासारख्या विषयातही बफेनं आपल्या प्रतिस्पर्ध्यांवर बाजी मारली होती. विम्याचा व्यवसाय खरं म्हणजे विमा कंपनीच्या दृष्टीनं खूप धोकादायक ठरू शकतो; पण बफेनं नेहमीच्या चातुर्यानं आणि आपल्या सावध पवित्र्यानं त्यामधला धोका संपवून टाकला होता. अर्थातच काही वेळा बफेच्या हातून गुंतवणुकीच्या संदर्भात चुका घडायच्या. उदाहरणार्थ 'युएसएअर' नावाच्या हवाई वाहतूक कंपनीत

बफेनं केलेली गुंतवणूक नुकसानकारक ठरली. बफेनं या कंपनीत गुंतवणूक केली आणि नेमकं त्याच दिवशी हवाई वाहतूक कंपन्यांमध्ये स्वस्तात तिकिटं उपलब्ध करून देण्याच्या संदर्भात एक स्पर्धाच सुरू झाली. त्यानंतर पर्शियन आखाती युद्धामुळे हवाई वाहतुकीच्या प्रमाणात प्रचंड घट झाली. साहजिकच एकीकडे दरांमध्ये स्पर्धा तर दुसरीकडे व्यवसायात घट अशा दुहेरी अडचणीत सापडलेल्या युएसएअर कंपनीसमोर आपल्या कर्मचाऱ्यांवर होत असलेल्या वाढत्या खर्चाला तोंड देण्याचं आव्हानही होतं. बफेनं या कंपनीत केलेल्या गुंतवणुकीनंतरच्या वर्षात या कंपनीला तब्बल ४५.४० कोटी डॉलर्सचा तोटा झाला! यामुळे युएसएअर कंपनीच्या सेथ श्कोफिल्ड या सीईओला खूपच अपराधी वाटायला लागलं आणि त्यानं बफेनं केलेल्या गुंतवणुकीतून त्याचं खूप नुकसान होत असल्याबद्दल दिलगिरी व्यक्त केली. यावर बफेचं उत्तर त्याच्या नेहमीच्या स्थितप्रज्ञ अवस्थेला साजेसंच होतं. आपण स्वत: या कंपनीत गुंतवणूक करायचा निर्णय घेतला असल्याचं आणि त्यामध्ये श्कोफिल्डचा कुठल्याही प्रकारे हात नसल्याचं बफेनं त्याला सांगितलं.

म्हणजेच आपल्या निर्णयातून झालेल्या नफ्याचं फक्त श्रेयच नाहीतर त्यातून होणाऱ्या नुकसानाची जबाबदारी स्वीकारण्याचं धाडसही बफेत होतं. तसंच इतरांवर त्याची जबाबदारी ढकलून द्यायची किंवा इतरांना आपल्या चुकीच्या निर्णयांबद्दल दोषी ठरवायचं असेही प्रकार बफे कधीच करत नसल्याचं हे आणखी एक उदाहरण होतं. आपल्याला खरं म्हणजे ही गुंतवणूक थोडी धोक्याची वाटत असूनसुद्धा आपण त्याविषयी फेरविचार न करता ती करून टाकली, अशा शब्दांमध्ये बफेनं यासंबंधीची जाहीर कबुलीही नंतर देऊन टाकली. बफेनं कुठल्या कंपन्यांमध्ये गुंतवणूक करायची किंवा करायची नाही, या संदर्भात स्वत:साठी ठरवून घेतलेल्या निकषांमध्ये खरं म्हणजे युएसएअर कंपनी बसत नव्हती. तरीसुद्धा बफेनं जवळपास आंधळेपणानं ही गुंतवणूक केली. त्यातून तो चांगलाच धडा शिकला. अर्थातच बफेचे अंदाज इतक्या मोठ्या प्रमाणावर चुकण्याचे प्रसंग तसे अपवादात्मकच होते. कदाचित एखाद्या बेसावध क्षणी बफेसारख्या विचारी माणसाच्या हातूनही गुंतवणुकीच्या संदर्भातली ही चूक होणं, हाच बफे माणूस असण्याचा पुरावा होता! अन्यथा लोकांनी त्याला यंत्रच म्हटलं असतं.

‘डॉट कॉम’चा उदयास्त

१९ ९०च्या दशकात संगणक आणि दूरसंचार या क्षेत्रांमधल्या नवनव्या घडामोडींमुळे शेअरबाजाराच्या व्यवहारांमध्ये आमूलाग्र बदल घडले. आता ‘वॉल स्ट्रीट’ तशी नुसती नावापुरतीच होती. संगणकांचा वापर करून विलक्षण वेगानं लोक शेअरबाजारामधल्या खरेदी-विक्रीचे व्यवहार करत होते. १९८०च्या दशकात सॅलोमन ब्रदर्स कंपनीनं ज्या मायकेल ब्लूमबर्गची हकालपट्टी करण्याचा मूर्खपणा केला होता. त्याच ब्लूमबर्गनं कुठल्याही कंपनीच्या अर्थकारणाविषयी आणि तिच्या शेअरच्या किमतीविषयी जी सगळी माहिती विश्लेषकांना लागेल, ती सगळी माहिती समोरच्या स्क्रीनवर दाखवण्यासाठी एक खास प्रकारचा संगणकच तयार करून घेतला होता. त्याचा वापर करून वेगवेगळे आलेख तयार करणं, वेगवेगळी कोष्टकं बनवणं, बातम्या मिळवणं, माहितीचं विश्लेषण करून त्यातून निष्कर्ष काढणं सहजपणे शक्य होई. याशिवाय वेगवेगळ्या कंपन्यांची तुलना करणं, काही वर्षांपूर्वीपासून एखाद्या कंपनीची कामगिरी कशी झाली यासंबंधीची माहिती मिळवणं, बाँड्स आणि परकीय चलनं यांच्या व्यवहारांसंबंधीची माहिती मिळवणं, अशा गोष्टीही एकदम सोप्या झाल्या. हा संगणक ‘ब्लूमबर्ग टर्मिनल’ म्हणून ओळखला जाई. ते भलतंच लोकप्रिय झालं. असं एक टर्मिनल बर्कशायर हॅथवेनं विकत घ्यावं, यासाठी ब्लूमबर्ग कंपनीच्या एका विक्रेत्यानं तब्बल तीन वर्षं अयशस्वी प्रयत्न केले. अर्थातच शेअरबाजाराकडे दर मिनिटाला बघून आपल्या गुंतवणुकीविषयीचे निर्णय घ्यायची कल्पनाच बफेला अजिबात पटत नसल्यामुळे या टर्मिनलचा आपल्याला काही फायदा नाही, असं त्याला वाटायचं. शेवटी बाँड्सचे व्यवहार करण्यासाठी तरी आपल्याकडे ब्लूमबर्ग टर्मिनल असलं पाहिजे, असं बफेला जाणवलं आणि त्यामुळे त्यानं असं एक टर्मिनल विकत घेतलं. असं असूनही बफेच्या कामाच्या जागेपासून हे टर्मिनल खूप लांब ठेवण्यात आलं. बर्कशायर हॅथवेसाठी बाँड्सचे व्यवहार करणाऱ्या माणसाच्या टेबलाजवळ ते ठेवण्यात आलं.

१९९६ सालच्या सुरुवातीला अचानकपणे बर्कशायर हॅथवेच्या एका शेअरची किंमत वाढून थेट ३४,००० डॉलर्सवर गेली. यामुळे शेअरबाजाराच्या नजरेतून बर्कशायर हॅथवेची एकूण मालमत्ता ४१०० कोटी डॉलर्स इतकी झाली. १९५७ साली जर कुणी बर्कशायर हॅथवे कंपनीत १,००० डॉलर्स गुंतवले असते आणि ही रक्कम तशीच ठेवली असती, तर तिचे आता १.२० कोटी डॉलर्स झाले असते! स्वत: बफेची वैयक्तिक

संपत्ती आता १,६०० कोटी डॉलर्स इतकी झाली होती. सुझीकडे बर्कशायर हॅथवेचे १५० कोटी डॉलर्स किमतीचे शेअर्स होते. बफेनं केलेल्या गुंतवणुकीची नक्कल अनेक 'गुंतवणूक तज्ज्ञ' करत होते. अर्थातच यातला महत्त्वाचा मुद्दा म्हणजे बफेनं हे सगळे शेअर्स खूप स्वस्त दरात घेतलेले असताना ही मंडळी तेच शेअर्स खूप महाग दरानं विकत घेत. कारण बफेनं कुठल्या शेअर्सची खरेदी केली, ही बातमीच त्यांच्यापर्यंत मुळात साधारण एक वर्ष उशीरा पोहोचत असे. कहर म्हणजे बफेची निव्वळ नक्कल करण्यासाठी आणि ही नक्कलसुद्धा अत्यंत चुकीच्या पद्धतीनं करण्यासाठी हे लोक गुंतवणूकदारांकडून लठ्ठ फीची आकारणी करत असत. साहजिकच यात गुंतवणूकदारांचा कसलाही फायदा होत नसे. यापेक्षा या गुंतवणूकदारांनी थेट बर्कशायर हॅथवेमध्येच गुंतवणूक केली असती, तर त्यांचा कितीतरी जास्त पटींनी फायदा झाला असता. यातली मुख्य अडचण म्हणजे बर्कशायर हॅथवेच्या शेअरची किंमत खूपच जास्त झाली होती. सर्वसामान्य गुंतवणूकदाराला बर्कशायर हॅथवेचा एक शेअर विकत घ्यायचा म्हणजेसुद्धा दहा वेळा विचार करावा लागणार होता. म्हणूनच बफेनं बर्कशायर हॅथवेच्या एका शेअरचा ३.३३ टक्के इतका म्हणजेच १/३० इतका भाग असलेला शेअर विकायला काढला.

आपल्या नेहमीच्या सावधगिरीला विनोदाचं रूप देऊन बफेनं 'मिस्टर बफे किंवा मिस्टर मंगर सध्याच्या किमतीला बर्कशायर हॅथवेचे शेअर्स नक्कीच विकत घेणार नाहीत आणि आपल्या कुटुंबीयांना तसंच मित्रपरिवारालाही या किमतीला या शेअर्सची खरेदी करण्यापासून परावृत्त करतील,' असं मत मांडलं. आपल्या कंपनीच्या मूळ शेअरची किंवा या नव्या भाग पाडलेल्या शेअरची किंमत मागणीमुळे प्रमाणाबाहेर वाढू नये, यासाठी बफेनं या शेअर्सची उपलब्धता अमर्यादित प्रमाणात करून द्यायचं ठरवलं. बफेनं भाग पाडलेल्या शेअर्सची स्वस्त दरात उपलब्धता करून दिल्यामुळे १९९६ सालच्या मे महिन्यानंतर काही काळातच बर्कशायर हॅथवेच्या शेअरधारकांच्या संख्येत तब्बल ४०,००० लोकांची भर पडली. यामुळे बर्कशायर हॅथवेच्या पुढच्या वार्षिक बैठकीला तब्बल ७,५०० शेअरधारकांनी हजेरी लावली आणि नेब्रास्का फर्निचर मार्टमध्ये ५० लाख डॉलर्स किमतीची खरेदी केली.

१९९९ साली शेअरबाजारात 'डॉट कॉम बूम' या नावानं ओळखल्या गेलेल्या प्रकारामुळे विलक्षण तेजी येत असताना बफे मात्र शेअरबाजारापासून लांब होता. बाजार धोकादायक पातळीकडे वाटचाल करत असल्याचं आणि यातून खूप गुंतवणूकदारांचं मोठं नुकसान होणार असल्याचं त्याचं मत होतं. प्रत्यक्षात गुंतवणूकदारांचं मात्र बफेकडे अजिबात लक्ष नसावं, अशी परिस्थिती होती. शेअर्सच्या किमती धडाधड वर चालल्या होत्या. बफेचं म्हणणं चुकीचं आहे का काय, अशी शंका अनेक जणांना येत होती. १९९९ साली डाऊ जोन्स निर्देशांकात वर्षाच्या सुरुवातीच्या तुलनेत २५ टक्क्यांची वाढ झाली आणि नासडॅक तर थेट ८६ टक्क्यांनी वर गेला! आता बर्कशायर हॅथवेचं बाजारमूल्य ८५०० कोटी डॉलर्स असल्याचं बाजार एकीकडे सांगत होता, तर त्याच वेळी नव्या 'याहू' कंपनीचं बाजारमूल्य ११५०० कोटी डॉलर्सचा आकडा पार करून गेलं होतं! म्हणजेच काही वर्षांपूर्वी सुरू झालेल्या याहू कंपनीचं

भावेतव्य इंटरनेटच्या धुमधडाक्यामुळे बकेशायर हॅथवेच्या मूल्याहून जास्त असल्याचा निष्कर्ष गुंतवणूकदारांनी काढला होता. याहूच्या शेअरच्या किमतीत वर्षभरात चौपट वाढ झाली होती.

बफेच्या संपत्तीचा तुलनात्मक आकडा घसरून तो आता चौथ्या क्रमांकावर जाऊन पोहोचला होता. काही जणांनी बफेनं निवृत्ती स्वीकारावी, असं बोचरं मत व्यक्त केलं. तसंच जर बफे एखादा म्युच्युअल फंड चालवत असता तर त्याच्यावर तो फंड बंद करायची वेळ आली असती असंही म्हटलं गेलं. म्हणजेच बफे कालबाह्य झाला असल्याचं आणि त्याची मतं आता नव्या युगात जुनी ठरत चालल्याचं विधान अनेक जण करत होते. बफेला इंटरनेटचं महत्त्व पुरेसं पटलं नसल्याविषयी काही लोकांना आश्चर्य वाटत होतं. संगणक, दूरसंचार आणि इंटरनेट या क्षेत्रांमधल्या कंपन्यांनाच इथून पुढे उचलून धरलं जाईल, असं वाटत होतं. सातत्यानं या क्षेत्रात नव्या कंपन्या सुरू होत होत्या आणि त्यांचे शेअर्स वेगानं वरती जात होते.

बफे मात्र आपल्या मूळ संकल्पना अजूनही मांडतच होता. कुठल्याही कंपनीच्या शेअर्सची खरेदी करण्यापूर्वी त्यामधला धोका नीटपणे समजून घेणं आणि हा धोका प्रमाणाबाहेरचा असेल तर तो न पत्करणं, आपल्याला खात्री असल्याशिवाय कुठल्याही कंपनीच्या शेअर्सच्या खरेदीच्या भानगडीत न पडणं, बाजाराकडे दुर्लक्ष करून कुठल्याही शेअरची खरी किंमत काय आहे, हे नीटपणे ओळखणं या तत्त्वांना अनुसरूनच त्याची गुंतवणूक सुरू होती. शेअर हा कुठल्याही कंपनीचा म्हणजेच व्यवसायाचा एक भाग असतो, ही गोष्ट आपण कधीच विसरायला नको याकडे तो सगळ्यांचं लक्ष वेधत असे. या शेअरकडे अशा नजरेनं न बघता त्याच्या किमतीकडे संगणकाच्या पडद्यावर बघत राहण्यानं काहीच साध्य होत नसतं, असं तो म्हणत असे. शेअरबाजार झपाट्यानं वर जात असला तरी बफे त्याकडे साफ दुर्लक्ष करत होता. त्यानं आपल्या विरोधकांची तोंडं बंद करण्याचे प्रयत्नसुद्धा केले नाहीत. फक्त कॅलिफोर्निया राज्यामधल्या 'सन व्हॅली'मध्ये त्यानं १९९९ सालच्या जुलै महिन्यात एक प्रचंड गाजलेलं भाषण मात्र केलं. या भाषणाची तयारी बफे कित्येक आठवड्यांपासून करत होता. या भाषणामधली बफेची काही ठळक विधानं अशी होती :

मी शेअर्सच्या किमतींविषयी बोलणार असलो, तरी या शेअर्सच्या किमती पुढच्या एका महिन्यात किंवा एका वर्षात किती वर-खाली होतील, याविषयी मी कसलंच भाष्य करणार नाही. याचं कारण म्हणजे मी शेअरच्या किमतीपेक्षा *(प्राइस)* त्याच्या मूल्याला *(व्हॅल्यू)* खूप जास्त महत्त्व देतो. शेअरचं खरं मूल्य हे त्याच्या बाजारातल्या किमतीपेक्षा पूर्णपणे वेगळं असू शकतं. तसंच शेअरच्या मूल्याविषयी भाष्य करणं म्हणजे त्याच्या किमतीविषयीचे अंदाज बांधणं नसतं. या दोन्ही गोष्टी पूर्णपणे वेगळ्या आहेत. जर आपण बाजाराकडे अल्पकालीन नजरेनं बघितलं, तर आपल्याला बाजार म्हणजे एखादं मतमोजणीचं यंत्र वाटेल. याउलट आपण शेअरबाजाराकडे दीर्घकालीन गुंतवणुकीच्या नजरेनं बघितलं, तर मात्र आपल्याला बाजार म्हणजे एखाद्या वजनकाट्यासारखा वाटेल. याचं कारण म्हणजे कुणाला किती मतं मिळाली या गोष्टीला अल्पकालीन महत्त्व असतं; पण वजनाला मात्र दीर्घकालीन

मुदतीसाठी महत्त्व असतं.

आता बफेनं जवळच्या संगणकावर एक स्लाइड दाखवण्यासाठी माउसवर क्लिक केलं. बफेला संगणक वापरणं म्हणजे मोठं दिव्यच वाटायचं आणि साहजिकच त्याच्या हातून या संदर्भात असंख्य चुका व्हायच्या. त्यामुळे बफे ही स्लाइड दाखवताना नक्कीच काहीतरी घोळ घालणार अशी प्रेक्षागारात बसलेल्या बिल गेट्स या बफेच्या तरुण मित्राला खात्रीच वाटत होती; पण तसं न घडल्यामुळे गेट्सनं सुटकेचा नि:श्वास टाकला. बफेच्या या स्लाइडवर ही माहिती होती :

डाऊ जोन्स निर्देशांक

३१ डिसेंबर, १९६४ : ८७४.१२

३१ डिसेंबर, १९८१ : ८७५

या स्लाइडच्या संदर्भात बफे पुढे बोलायला लागला :

या १७ वर्षांच्या काळात अमेरिकन अर्थव्यवस्थेचा आकार पाच पटींनी वाढला. तसंच 'फॉर्च्यून ५००' कंपन्यांच्या विक्रीच्या आकड्यातही पाच पटींची वाढ झाली. असं असूनसुद्धा शेअरबाजार आहे तिथेच राहिला. आपण जेव्हा गुंतवणूक करत असतो तेव्हा आत्ताचा खर्च टाळून भविष्यात आपल्याला जास्त पैसे मिळावेत यासाठी प्रयत्न करत असतो. म्हणूनच याच्याशी दोनच प्रश्न संबंधित असतात. पहिला प्रश्न म्हणजे आपल्याला या गुंतवणुकीतून किती पैसे मिळणार आहेत आणि दुसरा प्रश्न म्हणजे हे पैसे आपल्याला कधी मिळणार आहेत. या दृष्टीनं व्याजदर महत्त्वाचे असतात. जर व्याजदर कमी असतील तर लोक आपल्यापाशी पैसे बाळगणं म्हणजेच ते बँकेत किंवा इतर ठिकाणी सुरक्षितरीत्या ठेवणं पसंत करत नाहीत. कारण त्यांना आपल्या गुंतवणुकीवर अगदी कमी मोबदला मिळतो. त्याऐवजी ते धोका पत्करून खूप वाढलेल्या किमतींनासुद्धा शेअर्सची खरेदी करतात. याला आपण हावरटपणा असं म्हणू शकतो.

प्रेक्षागारात तंत्रज्ञान क्षेत्रामधले अनेक रथी-महारथी बसले होते. शेअरबाजारामधली तेजी योग्यच आहे असं त्यांना वाटत होतं. यातून त्यांनी प्रचंड नफा निदान कागदावर तरी कमावला होता. बफेचं म्हणणं मात्र ते शांतपणे ऐकून घेत होते. बफेनं आपल्याला हावरट म्हणावं हे मात्र त्यांना अजिबातच पसंत नव्हतं. उलट बफेनंच अनेक दशकं भरपूर कमाई करून अत्यंत काटकसरीनं आपलं आयुष्य घालवलं आहे आणि फारशा देणग्या वगैरेही दिलेल्या नाहीत असं त्यांना मनातून वाटत होतं. आपल्या यशावर ते प्रचंड खूश होते. बफे कालबाह्य झालेला आहे असं त्यांना आतून वाटत होतं. बफेनं आपलं संभाषण पुढे सुरू ठेवलं.

दर वर्षी १० टक्के किंवा त्याहून जास्त दरानं शेअरबाजाराच्या निर्देशांकात फक्त तीन कारणांनीच वाढ होऊ शकते. पहिलं कारण म्हणजे व्याजदर खूप कमी झाले आणि ते अगदी कमी पातळीच्या ऐतिहासिक पातळीला पोहोचले, तर असं होऊ शकतं. दुसरं कारण म्हणजे कंपन्यांचे कर्मचारी तसंच सरकार यांच्याकडे असलेल्या अर्थव्यवस्थेच्या हिश्श्यापेक्षा गुंतवणूकदारांकडे असलेल्या हिश्श्यात खूप वाढ झाली,

तर असं होऊ शकतं. तिसरं कारण म्हणजे सर्वसामान्य दरापेक्षा अर्थव्यवस्था खूपच वेगानं वाढत राहिली, तर असं होऊ शकतं. यातलं कुठलंही कारण आपल्याला आत्ता तरी दिसत नाही. जग बदलून टाकणाऱ्या संशोधनामुळे तसंच नवनिर्मितीमुळे जगातल्या गरिबीचं प्रमाण कदाचित कमी होऊ शकेल; पण आजवरच्या इतिहासानुसार जे लोक संशोधनातून निर्माण होत असलेल्या नवनिर्मितीमध्ये गुंतवणूक करतात त्यांच्या हाती फारसं काही लागत नसल्याचं दिसून आलं आहे.

अर्थातच बफेला आपलं म्हणणं पटवून देण्यासाठी ठोस पुरावे देण्याची गरज होती. त्यासाठी त्यानं आपल्या हातामधला एक कागद फडफडवला.

अमेरिकेमध्ये वाहननिर्मिती क्षेत्रात असलेल्या सगळ्या कंपन्यांच्या ७० पानी यादीपैकी हा एक भाग आहे. चारचाकी मोटारीचा शोध हा विसाव्या शतकाच्या पूर्वार्धामधला सगळ्यात महत्त्वाचा शोध होता, असं आपण म्हणू शकतो. या क्षेत्रात एकंदर २००० कंपन्या होत्या. या शोधामुळे सर्वसामान्य लोकांच्या आयुष्यामध्ये प्रचंड फरक पडला. गाड्यांची निर्मिती पहिल्यांदा सुरू झाली तेव्हा त्याच्या अनुषंगानं अमेरिकेची कशा प्रकारे भन्नाट वाढ होऊ शकते, याची कल्पना तेव्हा हयात असलेल्या अनेक जणांना आली होती. म्हणूनच आपण आपलं नशीब काढण्याच्या दृष्टीनं योग्य ठिकाणीच आहोत, असं आपल्याला तेव्हा वाटलं असतं. प्रत्यक्षात मात्र या २००० कंपन्यांपैकी फक्त ३ कंपन्याच शिल्लक राहिल्या. इतकंच नव्हे, तर या तीनही कंपन्यांचे शेअर्स कधी ना कधी त्यांच्या 'बुक व्हॅल्यू'पेक्षा म्हणजेच या कंपन्यांच्या उभारणीसाठी ओतलेल्या पैशांपेक्षा कमी किमतीत विक्रीसाठी उपलब्ध होते. म्हणूनच वाहनांनी अमेरिकेवर प्रचंड मोठा परिणाम केलेला असला, तरी गुंतवणूकदारांच्या पदरी मात्र त्यांनी नुसती निराशाच टाकली आहे.

विसाव्या शतकामधला दुसरा अत्यंत महत्त्वाचा शोध विमानांचा होता. १९१९ ते १९३९ या काळात विमानक्षेत्राशी संबंधित अशा साधारण २०० कंपन्या होत्या. अर्थातच जग बदलून टाकणाऱ्या या संशोधनावर आधारित असलेल्या कंपन्यांमध्ये गुंतवणूक करण्यासाठीसुद्धा लोकांची नुसती झुंबड उडत होती. प्रत्यक्षात काय घडलं? आपण आजपासूनच्या दोन वर्षं आधीच्या काळाकडे जाऊन हवाई क्षेत्राशी संबंधित असलेल्या कंपन्यांच्या शेअर्समध्ये करण्यात आलेल्या सगळ्या गुंतवणुकीची जर बेरीज केली, तर त्यातून गुंतवणूकदारांना मिळालेला नफा शून्य डॉलर्सचा आहे असं आपल्या लक्षात येईल.

नव्या उद्योगांना प्रोत्साहन मिळणं आणि त्यांच्याविषयी सगळ्यांच्या मनात उत्साह असणं चांगलंच आहे. कारण नव्या उद्योगांना प्रोत्साहित करणं तसं सोपं असतं. एखाद्या अगदी साध्या-सोप्या उत्पादनाकडे सगळ्यांचं लक्ष वेधून घेणं किंवा हे उत्पादन तयार करणाऱ्या कंपनीच्या शेअर्समध्ये गुंतवणूक करण्यासाठी लोकांना प्रोत्साहित करणं मात्र खूप अवघड असतं. एखाद्या नव्या भन्नाट उत्पादनाच्या निर्मितीतून फारशी विक्री होत नसेल आणि नुकसानच हाती लागत असेल तरी अशा उत्पादनाविषयी सगळीकडे उत्साहाचं वातावरण निर्माण करणं खूपच सोपं असतं. याचं कारण म्हणजे या उत्पादनाशी संबंधित असलेल्या नफ्या-तोट्याची मोजमाप करण्यासाठीचे निकषच

नसतात. असं असूनही लोक त्यामध्ये गुंतवणूक करण्यासाठी तयारच असतात.

बफेनं हा हल्ला थेट आपल्या टीकाकारांवरच चढवलेला होता. इंटरनेटच्या व्यवसायाविषयी काहीच नीटपणे सांगता येत नसताना आणि या व्यवसायातून नक्की कोणते आर्थिक लाभ भविष्यात मिळू शकतील, याविषयीचं भाष्य कुणी करू शकत नसताना इंटरनेटशी संबंधित असलेल्या कंपन्यांमध्ये होत असलेल्या बेसुमार गुंतवणुकीच्या फुग्याला बफे टाचणी लावत होता. साहजिकच प्रेक्षागारामधले इंटरनेट गुरू बफेवर जाम भडकले होते. अर्थातच बफेला याची मुळीच काळजी नव्हती. त्यानं इंटरनेटच्या तंत्रज्ञानावर आधारित असलेल्या कंपन्यांमध्ये गुंतवणूक करण्याची घोडचूक करणाऱ्या लोकांच्या संदर्भात काही मजेशीर वाटणारी उदाहरणं दिली. तसंच इंटरनेटमुळे अनेक लोकांच्या आयुष्यात बदल घडू शकणार असले, तरी त्यांचा शेअरबाजाराशी काहीही संबंध नाही, याचा बफेनं परत एकदा उल्लेख केला. शेअरबाजाराचा निर्देशांक हा नेहमीच कंपन्यांच्या एकत्रित उत्पादनाशी आणि त्यामधल्या वाढीशी संबंधित असला पाहिजे, असं आपलं मत त्यानं नव्यानं मांडलं. एका स्लाइडवर बफेनं अर्थव्यवस्थेमधलं एकूण उत्पादन आणि शेअरबाजाराची वाढ यांच्यामधलं नातं एकदम व्यस्त असल्याचं दाखवून दिलं. आपल्या आधीच्या १९६४ ते १९८१ या काळातल्या उदाहरणाचा दाखला देत इथून पुढे डाऊ जोन्स निर्देशांकात नव्यानं घसरण होणार असल्याचं आणि डाऊ जोन्स आधीच्या पातळीवर जाऊन पोहोचणार असल्याचं भाकित बफेनं केलं. शेअरबाजारातून मिळू शकणाऱ्या परताव्याचं प्रमाण साधारण ६ टक्के असेल असा अंदाजही बफेनं व्यक्त केला. महत्त्वाचं म्हणजे त्याच वेळी दुसरीकडे एका सर्वेक्षणात हा आकडा १३- २२ टक्के असेल असा अंदाज काही गुंतवणूकदारांनी मांडला होता. सगळं बोलून झाल्यावर बफेनं 'मी इथल्या कुणाचा अपमान तर केला नाहीये ना?' असं विचारलं. अर्थातच कुणाचीही हात वर करण्याची हिंमत झाली नाही. अत्यंत खुबीनं बफेनं आपले मुद्दे सगळ्यांपर्यंत पोहोचवले होते आणि शिवाय लोकांना त्यांच्या गुंतवणुकीमधल्या फोलपणाची जाणीवसुद्धा करून दिली होती. यानंतर सगळ्यांचे थोडक्यात आभार मानून बफे आपल्या खुर्चीवर जाऊन बसला.

या भाषणानंतर काही दिवसांनी बफेला त्याच्यावर होत असलेल्या टीकेचा राग येतो का किंवा त्याचं त्याला वाईट वाटतं का? असा प्रश्न एकानं विचारला. त्यावर बफेनं नकारार्थी उत्तर दिलं. बफेचा स्वभाव बघता, हे उत्तर खरं असावं असं वाटतं. कारण आपण पूर्णत: स्वतंत्रपणे विचार केल्याशिवाय गुंतवणुकीच्या जगात यशस्वी ठरू शकत नाही, असं बफे उत्तरादाखल म्हणत होता. तसंच इतर लोक आपल्याशी सहमत आहेत किंवा नाहीत, यावरून आपले गुंतवणुकीच्या संदर्भातले निर्णय बरोबर आहेत का चुकीचे आहेत हेसुद्धा अजिबात ठरत नाही, याची त्यानं आठवण करून दिली. आपण गुंतवणुकीसाठी वापरलेले निकष बरोबर आहेत का नाही आणि त्यातून आपण काढलेले योग्य आहेत का नाही, हेच मुद्दे फक्त कामाला येतात असं बफेचं म्हणणं होतं. अर्थातच एखादा गुंतवणूकदार यशस्वी आहे का नाही, हे ठरवण्यासाठी इतर लोकांची मतं नव्हे, तर त्या गुंतवणूकदारानं कमावलेला नफा एवढीच गोष्ट महत्त्वाची

ठरते, याकडे बफे सगळ्यांचं लक्ष वेधत होता. अर्थातच बफेचं म्हणणं एकदम बरोबर होतं.

९ फेब्रुवारी, २००० या दिवशी आपल्या कार्यालयात बसून बफे नेहमीप्रमाणे काम करत असताना अधूनमधून सीएनबीसी टीव्ही चॅनेलवरची दृश्यं आवाज बंद करून बघत होता. तेवढ्यात त्याच्यामागचा फोन खणखणला. या फोनवर कॉल आला, तर त्याला स्वत: बफेच उत्तर देत असे. पलीकडून न्यू यॉर्कच्या शेअरबाजारामधले बर्कशायर हॅथवे कंपनीचे शेअर्सचे व्यवहार सांभाळणाऱ्या माणसानं बफेला चक्रावून सोडणारी बातमी सांगितली. शेअरबाजारात बर्कशायर हॅथवेच्या शेअर्सच्या विक्रीचा जोरदार मारा सुरू होता. याचं कारण म्हणजे आधीच्या दिवशी एका माणसानं बफे आजारी आणि अशक्त अवस्थेत रुग्णालयात भरती झाला असल्याची 'बातमी' याहूच्या वेबसाइटवर दिली होती. ती वाऱ्याच्या वेगानं पसरली आणि या अफवेनं गंभीर रूप धारण केलं. साहजिकच बर्कशायर हॅथवेच्या शेअरधारकांमध्ये प्रचंड घबराटीचं वातावरण पसरलं आणि त्यांनी या शेअर्सची धडाधड विक्री सुरू केली. बफेची प्रकृती नाजूक झाल्याच्या बातम्या आणखीनच वेगानं पसरल्या. तितक्यात बफेचा दुसरा खाजगी फोन वाजला. पलीकडच्या माणसाला बरं वाटावं म्हणून बफेनं अगदी हसून प्रसन्न आवाजात त्याच्याशी बोलणं केलं. बफे रुग्णालयात भरती झाला असल्याची समजूत असलेला हा माणूस त्यामुळे चक्रावून गेला. अर्थातच बफेविषयीच्या अफवा मात्र पुढचे दोन दिवस सुरूच राहिल्या. या काळात बर्कशायर हॅथवेच्या शेअरच्या किमतीत तब्बल ५ टक्क्यांची घसरण झाली. हे बघून बफे एकीकडून मनोमन सुखावला असला तरी दुसरीकडून मात्र तो जरा चिंतेतच सापडला; कारण आपण कधीतरी हे जग सोडून जाणार हे नक्की असताना आपल्याविना बर्कशायर हॅथवेचे गुंतवणूकदार कंपनीच्या शेअर्सची अशीच धडाधड विक्री करतील, अशी भीती त्याला सतावायला लागली. सुरुवातीला बफेनं या प्रकरणाकडे फारसं लक्ष द्यायचं नाही असं ठरवलं. ही अफवा आपोआपच विरून जाईल, असा विश्वास त्याला वाटत होता; पण आताच्या इंटरनेटच्या युगात बफेच्या नकळत त्याच्याविषयीच्या अनेक अफवा त्याला थक्क करून सोडणाऱ्या वेगानं पसरत होत्या. त्यातून अनेक जण वेगवेगळे तर्कवितर्क लढवत होते. शेवटी कंटाळून बफेनं आपल्या गंभीर आजारपणाविषयीची तसंच मृत्यूविषयीची अफवा साफ चुकीची असल्याचं पत्रक जारी केलं. याचा काहीएक फायदा झाला नाही. त्या आठवड्यात बर्कशायर हॅथवे कंपनीच्या शेअरच्या किमतीत ११ टक्क्यांची घट झाली आणि ती भरून निघाली नाही.

९ मार्च, २००० या दिवशी 'न्यूज डे' नियतकालिकामध्ये हॅरी न्यूटन नावाच्या माणसाचं वक्तव्य छापण्यात आलं. न्यूमन नव्या तंत्रज्ञानाशी संबंधित असलेल्या व्यवसायामधला तज्ज्ञ म्हणून ओळखला जाई. इंटरनेटशी संबंधित असलेला व्यवसाय करणाऱ्या कंपन्यांपासून बफे दूर असल्यामुळे बर्कशायर हॅथवे कंपनीमधले गुंतवणूकदार त्याच्यावर चांगले नाराज होतील आणि त्यांची माफी मागण्यावाचून दुसरा पर्यायच बफेसमोर नसेल, असं भाकित न्यूटननं केलं. याचा बर्कशायर हॅथवेच्या शेअरवर आणखी खराब परिणाम झाला. दुसऱ्या दिवशी बर्कशायर हॅथवेच्या शेअरची

किंमत घसरून ४१,३०० डॉलर्सवर आली. ही किंमत जवळपास बर्कशायर हॅथवेच्या 'बुक व्हॅल्यू' एवढीच होती. म्हणजेच बफेच्या नावावर बर्कशायर हॅथवेला मिळत असलेला जास्तीचा भाव किंवा 'प्रीमियम' द्यायला गुंतवणूकदार आता कचरत होते. दरम्यान १९९९ सालच्या जानेवारी महिन्यापासून दुप्पट झालेला नॅसडॅक हा तंत्रज्ञानविषयक कंपन्यांचा निर्देशांक ५००० अंकांची पातळी पार करून वर गेला.

बफे आणि आधुनिक गुंतवणूकदार यांच्यामधला फरक आता फारच वाढत चालला होता. यातून बफेची बरीच बदनामी झाली. 'वॉल स्ट्रीट जर्नल'नंही बफेची खिल्ली उडवली. एका निवृत्त माणसाच्या तंत्रज्ञानविषयक कंपन्यांमधल्या गुंतवणुकीचं कौतुक करणाऱ्या या बातमीत त्यानं ३५ टक्के परतावा मिळवला असल्याचं आणि म्हणूनच 'नशिबानं तो बफेसारखा नाही, हे त्याचं सुदैवच म्हटलं पाहिजे.' अशी बोचरी टिप्पणी केली. या सगळ्याचा बफेला अर्थातच खूप त्रास होई. तो पार वैतागून जाई. तरीही त्यानं आपल्या गुंतवणुकीच्या तंत्रात कसलेही बदल करायला साफ नकार दिला. यामुळे बर्कशायर हॅथवेचे काही शंकाखोर गुंतवणूकदार नाराज झाले. त्यांनी बर्कशायर हॅथवेमध्ये केलेली गुंतवणूक चांगलीच तोट्यात होती. त्याआधीच्या पाच वर्षांमध्ये बर्कशायर हॅथवेमध्ये गुंतवणूक करण्याऐवजी या लोकांनी जर शेअरबाजाराच्या डाऊ जोन्ससारख्या निर्देशांकामध्ये डोळे झाकून गुंतवणूक केली असती, तरी तीसुद्धा जास्त फायद्याची ठरली असती. बर्कशायर हॅथवेच्या इतिहासामधला हा सगळ्यात कठीण काळ होता. कारण इतका मोठा 'दुष्काळ' कंपनीला यापूर्वी कधीच सहन करावा लागला नव्हता. बफेला संगणकांच्या तंत्रज्ञानामधल्या काही जुजबी गोष्टी माहीत होत्या. पण म्हणून तंत्रज्ञानाशी संबंधित असलेल्या व्यवसायामधल्या कंपन्यांचे शेअर्स विकत घ्यायला मात्र तो अजिबातच तयार नव्हता. या संदर्भात 'आजपासून दहा वर्षांनी मायक्रोसॉफ्ट तसंच इंटेल यांच्यासारख्या कंपन्यांची स्थिती काय असेल, याची मला अजिबात कल्पना करता येत नाही... म्हणूनच आपल्या प्रतिस्पर्ध्याची बाजू चांगलीच भरभक्कम असलेला हा खेळ मला खेळायचाच नाही...' असं बफे म्हणत राहिला.

बफेच्या कारकिर्दीत त्याला अशा प्रकारच्या आव्हानाला इतक्या दीर्घकाळासाठी यापूर्वी कधीच तोंड द्यावं लागलं नव्हतं. सगळं जग बफेला चुकीचं ठरवत होतं. बफेचा आतला आवाज मात्र त्याला आपलं म्हणणंच बरोबर असल्याचं सांगत राहिला. त्यामुळे इतर लोकांनी प्रचंड दबाव टाकूनही बफेनं इंटरनेटच्या तंत्रज्ञानाशी संबंधित असलेल्या कंपन्यांच्या शेअरखरेदीचा मोह टाळला. आपल्या प्रतिमेला प्रचंड जपणारा आणि आपल्या बदनामीला कायम घाबरून असणारा बफे साहजिकच पार गोंधळून गेला होता. असं असूनही आपल्या टीकाकारांना प्रत्युत्तर देण्याच्या भानगडीत बफे पडला नाही. त्यानं वर्तमानपत्रं किंवा नियतकालिकं यांच्यामध्ये लिखाण केलं नाही किंवा टीव्हीवर मुलाखतीही दिल्या नाहीत. नेहमीप्रमाणे बफे आणि मंगर यांनी बर्कशायर हॅथवेच्या शेअरधारकांशी संवाद सुरू ठेवला. त्यात त्यांनी शेअरबाजार धोकादायक पातळीवर गेलेला असून शेअर्सच्या किमती प्रमाणाबाहेर वाढल्या असल्याचं पण ही परिस्थिती किती काळ टिकेल, याची आपल्याला माहिती नसल्याचं भाष्य केलं.

११ मार्च, २००० या दिवशी बर्कशायर हॅथवेनं आपला वार्षिक ताळेबंद आणि अहवाल प्रसिद्ध केला. त्यात बर्कशायर हॅथवेकडे उपलब्ध असलेलं भांडवल गुंतवण्यात आपल्याला अपयश आल्याचं बफेनं मान्य केलं. तरीही हे भांडवल चढत जाणाऱ्या इंटरनेट कंपन्यांच्या शेअरखरेदीसाठी वापरायला तो तयार नव्हता. बर्कशायर हॅथवेचा शेअर मात्र आता खूपच सवलतीच्या दरात उपलब्ध आहे, असं बफेचं मत झालं होतं. त्यामुळे बर्कशायर हॅथवेच्या ज्या गुंतवणूकदारांना आपल्याकडचे बर्कशायरचे शेअर्स विकायचे असतील त्यांच्याकडून ते विकत घ्यायला आपल्याला आनंदच होईल असं बफेनं जाहीर केलं. अर्थातच गुंतवणूकदारांना हा बफेचा इशाराच होता. बफे हे शेअर्स विकत घेणार म्हणजेच त्यांना काही काळातच प्रचंड भाव येणार याची गुंतवणूकदारांना जाणीव झाली. सूज्ञपणे त्यांनी आपल्याकडचे बर्कशायर हॅथवेचे शेअर्स विकायला नकार तर दिलाच; पण उलट या शेअर्सची जोरदार खरेदी केली. त्यामुळे बफेला बर्कशायर हॅथवेचा एकही शेअर विकत घेण्यासाठीची संधी मिळायच्या आतच शेअरची किंमत तब्बल २४ टक्क्यांनी वाढली! याच्या पुढच्या आठवड्यात इंटरनेट आणि इतर नव्या तंत्रज्ञानांशी संबंधित असलेल्या कंपन्यांचा निर्देशांक असलेला 'नासडॅक' कोसळायची चिन्हं दिसायला लागली. एप्रिल महिन्याच्या अखेरीला नासडॅकमध्ये ३१ टक्क्यांची घसरण झाली.

यानंतरच्या काळात बफेला मुतखड्याचा त्रास झाला. त्या वेदनांनी तो पार बेजार झाला; पण नशिबानं काही काळानंतर हा मुतखडा वाहून गेला. याच सुमाराला जॉर्जिया विद्यापीठामधल्या व्यवसायाशी संबंधित असणारे अभ्यासक्रम शिकवणाऱ्या महाविद्यालयानं बफेला विधार्थ्यांसमोर भाषण करायला बोलावलं. त्यात बफेनं काही महत्त्वाच्या गोष्टी सांगितल्या. त्यांचा सारांश असा :

मी कुठे काम करावं किंवा कशा प्रकारची नोकरी निवडावी, असा प्रश्न अनेक जण मला विचारतात. या प्रश्नाचं सोपं उत्तर म्हणजे 'आपण ज्या माणसाला सगळ्यात जास्त मानतो त्या माणसाकडे आपण नोकरी करावी,' असं मी नेहमीच देतो. केवळ आपला बायोडेटा चांगला दिसावा म्हणून अधूनमधून छोट्या-मोठ्या नोकऱ्या करणं मूर्खपणाचं आहे. आपल्याला जे काम आवडतं तेच करावं आणि ज्या माणसाबरोबर काम करायला आवडतं त्याच्याबरोबरच ते करावं. असं केलं तरच आपलं आयुष्य सर्वार्थांनी घडवण्यासाठी आपण पूर्ण प्रयत्न केले, असं समजावं.

मुलांनी बफेला त्याच्या हातून घडलेल्या चुकांविषयी विचारलं. या प्रश्नाला उत्तर देताना बफेनं आपली सगळ्यात मोठी चूक म्हणजे बर्कशायर हॅथवे या कापडनिर्मिती उद्योगातल्या कंपनीला अडचणीतून बाहेर काढण्यासाठी वीस वर्षं वाया घालवली. आपली दुसरी मोठी चूक म्हणजे, युएसएअर कंपनी विकत घेण्याची असल्याचंही बफे म्हणाला. अर्थातच काही कंपन्यांमध्ये गुंतवणूक न करण्याची चूकही मोठी ठरल्याचं त्यानं सांगितलं. नेहमीप्रमाणेच बफेनं आपलं व्यावसायिक आयुष्य आणि आपलं खाजगी आयुष्य यांच्यामधली सीमारेषा नीटपणे सांभाळली. आपल्या व्यावसायिक आयुष्यामधल्या चुकांचाच त्यानं उल्लेख केला. आपल्या खाजगी आयुष्यातल्या चुकांविषयी किंवा प्रश्नांविषयी तो जवळपास कधीच बोलत नसे आणि बोलला तरी

फक्त आपल्या आंतेपारेचयातल्या लोकांशीच त्याविषयी तो बोलत असे. गुंतवणुकीविषयी बोलताना बफेनं एक अत्यंत झकास उदाहरण दिलं. सगळ्यांनीच ते नीटपणे समजून घ्यावं असं आहे आणि बफेच्या नेहमीच्या खासियतेला अनुसरून ते खूप सोपंही आहे. 'आपण गुंतवणूक करतो तेव्हा आपल्याकडे एक पातळ पुठ्ठ्यासारखं कागदी कार्ड आहे,' अशी कल्पना करायला बफेनं सांगितलं. या कार्डामध्ये आपण पंचिंग मशीन वापरून छिद्रं पाडू शकतो, अशी कल्पनाही बफेनं विद्यार्थ्यांना करायला सांगितली. यातली गोम म्हणजे जास्तीत जास्त अशी फक्त वीसच छिद्रं या कार्डावर आपण पाडू शकतो. म्हणजेच त्याची क्षमता तेवढीच असणार. आता गुंतवणुकीविषयीचा कुठलाही निर्णय आपण घेतला आणि तो अमलात आणला की, या कार्डावर आपण एक छिद्र पाडायचं. साहजिकच आपल्याला या कार्डावर फक्त वीसच छिद्रं पाडण्याची परवानगी असल्यामुळे आपण आता गुंतवणुकीशी संबंधित असलेले निर्णय धडाधड न घेता खूप विचारपूर्वक घेऊ. एकापाठोपाठ पैसे कुठेतरी गुंतवायचे, त्यानंतर ते काढून घ्यायचे, परत दुसरीकडे गुंतवायचे, तिथूनही ते काढून घ्यायचे असं न करता आपण अगदी मोक्याच्या क्षणी योग्य आणि खूप मोठी गुंतवणूक कशी करायची याचा विचार आपोआपच करायला लागू. त्यामुळे आपल्या हातून होणाऱ्या चुकीच्या गुंतवणुकींचं प्रमाण खूप घटेल. आपल्या हातून बहुतेक वेळा खूप मोठ्या आणि खूप चांगल्याच गुंतवणुकी होतील. उपस्थित असलेल्या विद्यार्थ्यांना अशा प्रकारे गुंतवणूक करण्याचा सल्ला देऊन, बफेनं गुंग करून टाकलं. हा सल्ला अमलात आणला तर तुम्ही नक्की खूप श्रीमंत व्हाल, असा दिलासाही त्यानं दिला. त्यात न पटण्यासारखं असं काहीच नव्हतं. नेहमीप्रमाणेच अत्यंत सोप्या उदाहरणाचा वापर करून बपेनं गुंतवणुकीविषयीचं एक भन्नाट सत्य सगळ्यांसमोर उलगडलं होतं. गुंतवणूक करण्यासाठी आर्थिक संकटाची वेळ सगळ्यात चांगली असते, हे बफेचं मूळ तत्त्व या संकल्पनांमधून नव्यानं दिसत होतं. इतर लोक गुंतवणूक करण्यासाठी घाबरलेले असताना आपण मोठ्या प्रमाणावर गुंतवणूक केली पाहिजे आणि इतर लोक धडाधड गुंतवणूक करत असताना आपण गुंतवणुकीपासून लांब राहिलं पाहिजे, असा बफेचा सल्ला होता. या संदर्भातलं त्याचं Cash combined with courage in a crisis is priceless हे विधानही बोलकं आहे.

बफेनं करांच्या संदर्भात मांडलेल्या मुद्यांचाही विचार केला पाहिजे. बहुतेक सगळे गुंतवणूकदार आणि गुंतवणूक तज्ज्ञ शेअरबाजारातल्या गुंतवणुकीतून मिळत असलेल्या नफ्यावर कमीत कमी कर लावण्याची मागणी करत असताना बफेचा पवित्रा मात्र एकदम उलटा होता. शेअरबाजारात गुंतवलेल्या पैशांमधून गुंतवणूकदारांना सर्वसामान्यपणे दोन प्रकारचे फायदे होतात. पहिला फायदा हा ज्या कंपनीत गुंतवणूक केलेली असेल, त्या कंपनीनं आपल्याला होत असलेल्या नफ्यामधला काही हिस्सा 'डिव्हिडंड'च्या रूपानं परत गुंतवणूकदारांना परत करण्याचा असतो. अगदी ढोबळमानानं सांगायचं तर बाँडमधल्या गुंतवणुकीवर मिळत असलेल्या सहामाही किंवा वार्षिक व्याजासारखा हा प्रकार असतो. शेअर्समधल्या गुंतवणुकीतून होणारा दुसरा फायदा शेअरच्या वाढलेल्या किमतीमुळे त्या शेअरच्या विक्रीतून होणाऱ्या

नफ्याचा असतो. हे एका उदाहरणातून समजून घेऊ.

उदाहरणार्थ समजा आपण एखाद्या कंपनीचा एक शेअर १०० रुपयांना विकत घेतला. पुढची सलग तीन वर्षं कंपनीनं १० टक्के डिव्हिडंड दिला, तर आपल्याला तीन वर्षांमध्ये दरसाल १० रुपये म्हणजेच एकूण ३० रुपये डिव्हिडंड मिळेल. भारतासकट बहुतेक सगळ्या देशांमध्ये होणाऱ्या डिव्हिडंड करमुक्त असतो. म्हणजेच डिव्हिडंडवर कसलाही कर आकारला जात नाही. आता तीन वर्षांनंतर समजा शेअरची किंमत मूळच्या १०० रुपयांवरून १२५ रुपयांवर गेली असेल आणि आपण तो शेअर १२५ रुपयांना विकून टाकला, तर आपल्याला शेअरच्या किमतीत झालेल्या वाढीमुळे १२५ वजा १०० म्हणजे २५ रुपये नफा झाला. डिव्हिडंडच्या उत्पन्नाशिवाय हा जास्तीचा नफा आपल्याला झाला. या २५ रुपयांच्या नफ्याला 'भांडवली नफा' म्हणजेच 'कॅपिटल गेन्स' असं म्हणतात. बहुतेक सगळ्या देशांमध्ये समजा आपण विकत घेतलेले शेअर्स एका वर्षाहून जास्त काळानंतर विकले, तर त्यातून मिळणाऱ्या भांडवली नफ्यावर कुठलाही कर नसतो. म्हणजेच दीर्घमुदतीच्या भांडवली नफ्यावर कर किंवा 'लाँग टर्म कॅपिटल गेन्स टॅक्स' नसतोच किंवा असला तरी तो अगदी जुजबी असतो. साहजिकच शेअरबाजारामध्ये गुंतवणूक करणाऱ्या आणि ती एका वर्षाहून जास्त काळानंतर काढून घेणाऱ्या लोकांना आपल्या गुंतवणुकीमधून मिळत असलेल्या नफ्यावर जवळपास काहीच कर भरावा लागत नाही. याउलट नोकरी करून किंवा व्यवसाय करून वेतन किंवा उत्पन्न मिळवणाऱ्या लोकांचं उत्पन्न 'भांडवली नफा' किंवा 'डिव्हिडंड' यांच्यासारख्या प्रकारांमध्ये मोडत नसल्यामुळे त्यांना नेहमीच्या दरानं म्हणजेच खूप जास्त कर भरावा लागतो. हा विचित्रपणाच आहे, असं बफे सातत्यानं म्हणत असे. याचा पडताळा करून बघण्यासाठी बफेनं आपल्याला किती कर भरावा लागतो, याची तुलना आपल्या सेक्रेटरीला किती कर भरावा लागतो, याच्याशी केली. त्यातून ती जास्त कर भरत असल्याची अत्यंत विचित्र आणि धक्कादायक गोष्ट त्याच्या लक्षात आली. अर्थातच यामागचं मुख्य कारण म्हणजे बफे कमवत असलेलं उत्पन्न जवळपास पूर्णपणे गुंतवणुकीतून होत असलेल्या लाभाच्या स्वरूपाचं होतं. याउलट त्याच्या सेक्रेटरीचं उत्पन्न प्रामुख्यानं तिच्या नोकरीच्या पगारातून मिळणारं होतं. साहजिकच तिच्या उत्पन्नावर नियमांनुसार जास्त कर लादण्यात आले होते.

२००१ साली अखेर शेअरबाजार कोसळला. बफेची सगळी भाकितं खरी ठरली. बफेचे टीकाकार एकदम गप्प बसले. अनेक गुंतवणूकदारांचं प्रचंड नुकसान झालं. 'डॉट कॉम बस्ट ' असं या घटनाक्रमाचं वर्णन केलं जातं. इंटरनेटच्या जोरावर आपला व्यवसाय उभा करू पाहणाऱ्या कंपन्या जमीनदोस्त झाल्या. बफेवर कडाडून आणि अत्यंत कडवट भाषेत टीका करणारे तज्ज्ञ लोक जोरदार चपराक बसल्यासारखे एकदमच गायब झाले. शेअरबाजारावर भीतीचं सावट पसरलं. यातून बाहेर पडण्यासाठी सरकारला काहीतरी करणं भाग होतं. दुर्दैवानं यातच २००७-०८ साली सुरू झालेल्या जागतिक महामंदीची बीजंही पेरली गेली!

जागतिक महामंदी : २००७-०८

२००१ साली शेअरबाजार तुफान वेगानं कोसळल्यानंतर त्यातून सावरण्यासाठी फेडरल रिझर्व्ह या अमेरिकेच्या मध्यवर्ती बँकेनं व्याजदर एकदम कमी केले. त्यातच ९/११ची दुर्घटना घडल्यामुळे अमेरिकेविषयीचा विश्वास उडून जाऊ नये, यासाठी शेअरबाजारातल्या गुंतवणुकीला प्रोत्साहन मिळेल, अशा प्रकारची पावलं टाकणं अमेरिकेच्या दृष्टीनं महत्त्वाचं होतं. त्यामुळे शेअरबाजारात तेजी येत राहिली. त्याबरोबर गुंतवणूकदारांकडून पैसे गोळा करून ते गुंतवण्यासाठी तसंच गुंतवणूकदारांना पैसे कुठे गुंतवावेत, यासाठीचे सल्ले देण्यासाठी अनेक नव्या कंपन्या तसंच गुंतवणूक योजना जाहीर करण्यात आल्या. यातून हे गुंतवणूक सल्लागार तसंच या योजना चालवणारे लोक खूप श्रीमंत होत गेले. कहर म्हणजे प्रत्यक्षात पैसे गुंतवणाऱ्या गुंतवणूकदाराच्या हातात मात्र फारसा नफा येतच नसे. त्याला मिळणाऱ्या नफ्याचं प्रमाण साधारण पूर्वीसारखंच होतं. या विचित्र घटनाक्रमामुळे वॉरन बफे पार वैतागून जाई.

व्याजदर खूप कमी असल्यामुळे बँका आपल्याकडे कर्ज मागायला येईल, त्याला ते कर्ज उपलब्ध करून द्यायला लागल्या. साहजिकच अमेरिकन लोकांची आधीपासूनच खर्चिक असलेली वृत्ती आणखी खर्चिक झाली. घर, वाहन, सहली, वेगवेगळ्या वस्तू अशा अनेक गोष्टींसाठी लोक कर्ज घेऊन खर्च करायला लागले. या कर्जांवरचं व्याज ते सुरुवातीला अगदी सहजपणे फेडू शकत असल्यामुळे त्यात त्यांना कसला धोका वाटत नव्हता. उलट एखादा माणूस आपलं कर्ज फेडू शकत नाही, अशी अवस्था दिसायला लागली की, लगेचच दुसरी बँक त्याला त्यातून बाहेर येण्यासाठी कर्ज द्यायला तयार असे. यातून 'सिक्युरिटायझेशन' नावाची नवी भन्नाट संकल्पना जन्मली. याचा सारांश समजून घेणं सोपं आणि महत्त्वाचंही आहे.

जेव्हा एखादी बँक अनेक लोकांना कर्जं देते, तेव्हा या कर्जांची परतफेड कर्ज घेतलेल्या माणसानं केली नाहीतर काय अशी भीती बँकेला असते. त्यामुळे बँक बरेचदा काहीतरी तारण ठेवून कर्जं देते. २००३-२००७ या काळात बँकांनी त्यांच्याकडे उपलब्ध असलेल्या प्रचंड प्रमाणातल्या पैशांचं काय करायचं या विचारापोटी हे सगळे निकष बाजूला ठेवत धडाधड कर्जं द्यायला सुरुवात केली. म्हणजेच कर्जं बुडली तर काय, हे त्यांना माहीत नव्हतं. अनेक बँकांची आणि इतर वित्तीय संस्थांची हीच अवस्था होती. या भीतिपोटी अशी अनेक कर्जं एकत्र करायची कल्पना निघाली. म्हणजेच अनेक बँकांनी

आणि इतर संस्थांनी दिलेली सगळी कर्जं एकत्र करायची, त्यांच्यामधल्या धोक्यांनुसार त्यांचे ढोबळमानानं 'सुरक्षित', 'कमी सुरक्षित ', 'धोकादायक' अशा प्रकारचे गट करायचे, त्यानंतर त्यांचे तुकडे पाडायचे. म्हणजेच एका गटात अशी काही कर्जं असतील. आता ही कर्जं चक्क बाँड्स विकल्यासारखी काही गुंतवणूकदारांना विकून टाकायची. म्हणजेच बँकांचा आणि इतर संस्थांचा धोका गुंतवणूकदारांच्या गळ्यात टाकायचा. त्याच्या मोबदल्यात गुंतवणूकदारांना काय मिळणार? तर जोपर्यंत मूळ कर्जांचे हप्ते बँकांना आणि इतर संस्थांना मिळत राहतील तोपर्यंत या गुंतवणूकदारांना बाँड्सवर व्याज मिळतं तसं व्याज मिळत राहणार. पण कर्ज घेतलेल्या माणसांनी आपल्या कर्जाचे हप्ते चुकवायला सुरुवात केली तर काय? असं एकाच वेळी अनेक माणसांकडून होईल अशी शक्यताच कुणाला वाटत नव्हती. त्यामुळे आनंदानं ही सगळी योजना आखण्यात आली. अशा प्रकारे बँकांची आणि इतर संस्थांची कर्जं गोळा करून गुंतवणूकदारांना गुंतवणुकीसारखी म्हणजेच 'सिक्युरिटीज'सारखी विकण्याच्या या प्रकाराला 'सिक्युरिटायझेशन' असं नाव पडलं. हा प्रकार अत्यंत धोकादायक आहे आणि पत्त्यांच्या मनोऱ्यासारखा आहे, याची बफेला लगेचच जाणीव झाली. हा मनोरा कोसळून भीषण आर्थिक संकट येऊ शकतं, हे त्याच्या तीक्ष्ण नजरेनं लगेचच टिपलं.

तांत्रिक भाषेत या प्रकाराला 'कोलॅटरल डेट ऑब्लिगेशन (सीडीओ)' असं नाव पडलं. शेअरबाजारात 'डेरिव्हेटिव्ह' म्हणून ओळखल्या जाणाऱ्या गुंतवणुकीचाच हा एक प्रकार होता. बफेनं २००३ साली बर्कशायर हॅथवेच्या गुंतवणूकदारांना लिहिलेल्या पत्रात याचा उल्लेख 'अत्यंत धोकादायक टाइमबॉम्ब' असा केला. चार्ली मंगरनंही या सगळ्या प्रकारावर कडाडून टीका केली. डेरिव्हेटिव्हजच्या या व्यवहारांमधून जगावर लवकरच मोठं संकट कोसळणार आहे, असं भाकित बफेनं केलं. नेहमीप्रमाणेच हे कधी घडू शकेल याविषयी आपण काहीच सांगू शकत नाही, असं बफेचं म्हणणं होतं. मंगरनं तर पुढच्या ५-१० वर्षांच्या काळात यामुळे प्रचंड मोठा गोंधळ माजेल असं स्पष्टपणे सांगूनच टाकलं. कहर म्हणजे गुंतवणुकीचा हा प्रकार अत्यंत धोकादायक असल्याचं उघडपणे दिसत असूनही त्यावर शेअरबाजार नियंत्रित करणाऱ्या संस्थांचं अजिबातच नियंत्रण नव्हतं. एकूणच साधारण २००० सालापासून शेअरबाजारातल्या व्यवहारांवर शक्य तितकं कमी नियंत्रण असावं, यासाठी मुक्त बाजारपेठेच्या समर्थकांनी खूप दबाव टाकला होता आणि तो चांगला यशस्वी ठरला होता. हे सगळं बघून बाजार कोसळल्यावर अमेरिकन डॉलरची किंमत खूप घसरणार असं बफेचं मत झालं आणि म्हणूनच त्यानं शांतपणे कुणाला समजणार नाही, अशा बेतानं चीनमधल्या 'पेट्रो चायना' कंपनीत गुंतवणूक केली.

२००५ सालच्या फेब्रुवारी महिन्यात बफेनं हार्वर्ड बिझिनेस स्कूलमध्ये केलेल्या भाषणानंतर त्याला परत एकदा त्याच्या समाजकार्याविषयीच्या प्रश्नांनी घेरलं. 'आपल्या संपत्तीमधला थोडातरी हिस्सा बफे समाजोपयोगी कामांसाठी कधी देणार का, आपल्या मुलाबाळांसाठीच हे पैसे राखून ठेवणार?' असा प्रश्न बफेला सातत्यानं विचारला जात असे. आता तर बफेचं 'वय झालं ' असं म्हणून लोक तो प्रश्न नेहमीच विचारायचे. या वेळी बफेनं दिलेलं उत्तर मोठं बोलकं होतं; पण कुणाला त्यामधला अर्थ समजला नाही.

इतकी वर्षं बफे आपल्याकडची संपत्ती खूप वाढवून मगच ती दान केली पाहिजे, असं म्हणत असे. कारण अनेक ठिकाणी थोडीफार आर्थिक मदत करून काही फायदा होत नाही आणि कुठल्याच प्रश्नांना त्यातून मार्ग मिळत नाही, असं त्याचं मत होतं. त्यामुळे प्रश्नांच्या मुळाशी जाऊन त्यांना भिडण्यासाठी प्रचंड मोठ्या प्रमाणावर पैसे उभे करणं गरजेचं आहे आणि म्हणूनच आपण आपल्याकडची संपत्ती दान न करता ती गुंतवत राहणार आहोत, असं बफे म्हणत असे. काही जणांना बफेनं आपली संपत्ती आपल्याकडेच ठेवण्यासाठी काढलेली ही पळवाट वाटे. या खेपेला मात्र बफेनं त्याचं हे ठरावीक छापाचं उत्तर दिलं नाही. उलट आता आपण आपल्याकडच्या संपत्तीत हव्या त्या दरानं भर टाकू शकत नसल्याबद्दल आणि म्हणूनच समाजाला ज्या प्रकारे फायदा करून दिला पाहिजे तो करून देऊ शकत नसल्याबद्दल खंत व्यक्त केली. तेव्हा कुणीच काही बोललं नाही. बफेच्या या विधानाचा अर्थ मात्र स्पष्ट होता. प्रथमच बफे आपल्याकडची संपत्ती आणखी न वाढवता ती काही प्रमाणात दान करण्याचे संकेत देत होता. याच कार्यक्रमात पुढे बोलताना बफेनं बिल आणि मेलिंडा गेट्स यांच्या कामाविषयी गौरवोद्गार काढले. आपली प्रसिद्धी कुठल्याही प्रकारे होऊ न देता, ही दोन माणसं मानवजातीच्या भल्यासाठी खूप महत्त्वाचं काम अगदी योग्य रीतीनं करत आहेत, असं आपल्या वाटत असल्याचं बफेनं सांगितलं.

२६ जून, २००६ या दिवशी बफेनं आपल्या मनात समाजसेवेविषयी आणि आपल्या संपत्तीचा फायदा इतरांना करून देण्याविषयी काय सुरू आहे, याची जाहीर वाच्यता अत्यंत सनसनाटीपूर्ण प्रकारे केली. आपण आपल्याकडे असलेल्या बर्कशायर हॅथवेच्या एकूण शेअर्सपैकी ८५ टक्के हिस्सा म्हणजेच त्या वेळच्या हिशेबानुसार सुमारे ३७०० कोटी डॉलर्स एवढी रक्कम काही समाजोपयोगी कामं करणाऱ्या संस्थांना देणार असल्याचं जाहीर केलं. तोपर्यंतच्या इतिहासात इतक्या मोठ्या प्रमाणावर सामाजिक देणगी इतर कुणीच दिली नव्हती. या मदतीचा साधारण पाच-षष्ठांश हिस्सा गेट्स फाउंडेशनला मिळेल, असं बफेनं सांगितलं. बफेच्या कुटुंबातले इतर लोकही समाजोपयोगी कामं करण्यासाठी वेगवेगळ्या संस्था चालवायचे. त्यांना पैसे न देता बफेनं गेट्सच्या संस्थेला पैसे द्यावेत, हे काही जणांना खटकत असलं, तरी बफेचा यामागचा दृष्टिकोन अगदी स्पष्ट होता. नेहमीप्रमाणेच भावनांना दुय्यम स्थान देऊन बफेनं खऱ्या अर्थानं आपल्या संपत्तीचा समाजासाठी सगळ्यात जास्त चांगला वापर कोण करू शकेल, याचाच विचार केला होता. तसंच यामुळे आपल्या कुटुंबीयांनी नाराज होऊ नये, याचाही विचार बफेनं केला होता. म्हणूनच त्यानं आपल्या उरलेल्या संपत्तीचे म्हणजे तेव्हाच्या हिशेबानं ६०० कोटी डॉलर्स इतक्या रकमेचे भाग केले आणि प्रत्येकाला किमान १०० कोटी डॉलर्स मिळतील याची व्यवस्था केली. बफे कुटुंबातल्या कुणालाच आपल्या मदतनिधीमध्ये इतकी मोठी भर पडेल, असं कधी वाटलं नव्हतं. त्यातही बफे हयात असतानाच हे घडेल अशी कल्पनासुद्धा त्यांनी कधी केली नव्हती.

बफेच्या परिचयामधले बरेच लोक सामाजिक कामांसाठी देणग्या देत असत. ते आणि इतर अनेक लोक सातत्यानं बफेलाही देणग्या देण्याविषयी सांगायचे. बफे मात्र यापासून दूरच असायचा. आपण योग्य वेळी पैसे दान करू असं तो म्हणायचा. ही योग्य

वेळ नक्की कधी येणार हे मात्र कुणालाच माहीत नव्हतं. बफेची बिल गेट्सशी वाढत चाललेली ओळख या दिशेनं पूरक ठरत होती. 'आपण किती माणसांचं आयुष्य वाचवू किंवा वाचवू शकतो, यावरून आपल्या स्वत:च्या आयुष्यातल्या यशापयशाचं मूल्यमापन व्हावं,' असं गेट्स म्हणत असे. बफेला हे पटायचं. तरीही तो पुरेसे पैसे दान करण्यासाठी आधी ते कमावले पाहिजेत, असं म्हणत असे. गेट्सला बफेचं हे म्हणणं पूर्णपणे मान्य होतं; पण एकदा का आपल्या दृष्टीनं पुरेसे पैसे गोळा झाले की, आपण लगेचच आपल्याकडच्या जास्तीच्या पैशांचा वापर समाजासाठी करणार असल्याचं गेट्सनं जाहीर केलं.

त्या वेळी जगामध्ये सगळ्यात श्रीमंत माणसांच्या यादीत दुसऱ्या क्रमांकावर असलेला वॉरन बफे आपली सगळी संपत्ती आपल्या जिवंतपणीच दान करून टाकत होता. त्यातही महत्त्वाची गोष्ट म्हणजे याच्या मोबदल्यात आपलं नाव कुठेही झळकू नये, असं त्यानं सांगून टाकलं. स्वत: बफेचं किंवा त्याच्या कुटुंबीयांपैकी कुणाचं नाव कुठल्याही मदतनिधीमधल्या कुठल्याही भागाला म्हणजेच कुठल्या इमारतीला, रस्त्याला, भिंतीला देणं... वगैरे सगळे प्रकार बफेला अमान्य होते. बफे अगदी सहजपणे 'वॉरन बफे फाउंडेशन', 'बफे विद्यापीठ' किंवा 'बफे हॉस्पिटल' असं काहीतरी नाव देऊ शकला असता. कहर म्हणजे हे पैसे कुठे आणि कसे वापरावेत यावरही आपलं कोणतंच नियंत्रण नसेल, असं बफेनं जाहीर केलं. खूप विचार करून त्यानं गेट्स फाउंडेशनवर सगळी भिस्त सोडली. आपल्या पैशांचा चांगला वापर हीच संस्था करू शकेल, अशी बफेची खात्री झाली. एकदा हा निर्णय घेतल्यानंतर नेहमीच्याच आत्मविश्वासानं बफेनं प्रत्यक्षात या व्यवहाराच्या अंतरंगांमध्ये शिरायचं नाही, असं ठरवून लांबूनच आपले पैसे फक्त त्यात ओतायचं ठरवलं. तोपर्यंत मोठ्या प्रमाणावर आपली संपत्ती दान करणाऱ्या कुठल्याही माणसानं असा निर्णय घेतला नव्हता. म्हणूनच दानशूरपणा आणि सामाजिक कामांसाठी केली जाणारी मदत यांच्या संदर्भातलं हे ऐतिहासिक उदाहरण आहे, असं मत 'रॉकफेलर फाउंडेशन'च्या डग बौरनं व्यक्त केलं.

खरं म्हणजे नेहमीप्रमाणेच बफेचा हाही निर्णय एकाच वेळी आश्चर्यकारक आणि दुसरीकडे तास अगदी अपेक्षित असा होता. सगळ्यांपेक्षा वेगळा विचार करणारा आणि इतरांच्या भाऊगर्दीतही सातत्यानं आपलं वेगळेपण राखणारा म्हणून बफेची ओळख सगळ्यांना होतीच. आता दानशूरपणा आणि सामाजिक कार्य या बाबतींमध्येसुद्धा बफेनं त्याची झलक दाखवली होती. अनेक दानशूर लोक फारसा विचार न करता किंवा भावनेच्या भरात देणग्या देतात तसंच आपले पैसे वाटून टाकतात. त्यातून प्रत्यक्षात समाजाचं फारसं भलं होतच नाही. बफेला याची पूर्णपणे जाणीव होती. अत्यंत काळजीपूर्वकरीत्या जमवलेले पैसे अशा प्रकारे वाया घालवण्याचं पाप आपल्या हातून होता कामा नये, असं त्यानं स्वत:ला केव्हापासूनच बजावून ठेवलं होतं. आपला दानशूरपणा खऱ्या अर्थानं समाजाच्या कामी आला पाहिजे आणि योग्य ठिकाणी तसंच योग्य प्रमाणात आपला निधी पोहोचला पाहिजे, याची त्याला खात्री करायची होती. ती होईपर्यंत आणि आपल्या पैशांमध्ये शक्य तितकी वाढ होईपर्यंत तो

थांबला. घाईघाईनं इतरांच्या दबावाखाली किंवा आपल्याला कोण काय म्हणेल, अशा गोष्टींची फिकीर न करता बफेनं पूर्ण विचारांती हा निर्णय घेतला. त्याच्या एकूण स्वभावाशी आणि गुंतवणूक करण्याच्या संदर्भातल्या धोरणांशी तो पूर्णपणे सुसंगतच होता. त्याचबरोबर आपली जवळपास सगळी संपत्ती इतक्या दिलखुलासपणे आणि सहजपणे वाटून टाकण्याच्या निर्णयानं बफेनं सगळ्या जगाला अवाक करून सोडलं. कोट्यवधी डॉलर्सची संपत्ती अशा प्रकारे सहजपणे आपल्या हातून सोडण्याचा बफेचा निर्णय अनेकांना प्रचंड धक्कादायक वाटला. त्याला इतके दिवस कंजूष आणि समाजाशी देणं-घेणं नसल्यासारखा वागणारा माणूस म्हणत असलेल्या लोकांच्या तोंडून आता शब्दच फुटेनासे झाले!

या संदर्भातली घोषणा करताना बफेनं केलेलं छोटंसं भाषण अगदी सुंदर होतं. त्यामधला महत्त्वाचा भाग असा :

बरोबर पन्नास वर्षांपूर्वी मी काही लोकांकडून प्रत्येकी १.५० लाख डॉलर्स गोळा करून एका भागीदारीमध्ये गुंतवले. आपल्या पैशांची गुंतवणूक आपण स्वतः करण्यापेक्षा हे पैसे माझ्याकडे सोपवणं जास्त फायदेशीर ठरेल, असा निर्णय या लोकांनी घेतला होता. त्यानंतर पन्नास वर्षांनी यातून माझ्याकडे जमलेल्या संपत्तीचं नियोजन माझ्यापेक्षा जास्त चांगल्या पद्धतीनं कोण करू शकेल, असा विचार मी सुरू केला. हे अगदी तर्कशास्त्राला धरूनच आहे. बहुतेक लोक काही ना काही कारणांनी दुसऱ्या टप्प्यामधला हा विचारच करत नाहीत. ते अधूनमधून आपण जमवलेल्या संपत्तीचं काय करायचं, असा विचार करत राहतात आणि नंतर अगदी सहजपणे या संदर्भात अनुभव असलेल्या काही लोकांकडे ही संपत्ती सोपवून मोकळे होतात. पैसे दान करण्याच्या संदर्भात मात्र हा विचार तसा खोलवर पद्धतीनं होतच नाही. आपली संपत्ती आपल्यामागे सांभाळण्यासाठी लोक आपले जुने व्यावसायिक मित्र वगैरे नेमतात. याचं नक्की काय होणार आहे, हे त्यांनाही माहीत नसतं.

मी स्वतःला खूप नशीबवान समजतो. पैसे नीटपणे आणि सगळा विचार करून दान करणं, हे व्यावसायिक जबाबदारी सांभाळण्यापेक्षा जास्त कठीण आहे, असं मला वाटतं. खूप बुद्धिमान आणि श्रीमंत लोकांनी खूप प्रयत्न करूनसुद्धा सहजपणे न सुटलेले प्रश्न सोडवण्याचा प्रयत्न आपण यातून करत असतो. त्यामुळे पैसे चांगल्या प्रकारे दान करणं, हे योग्य प्रकारे पैशांची गुंतवणूक करण्यापेक्षाही जास्त अवघड काम आहे. माझा जन्म १९३० साली अगदी चांगल्या परिस्थितीत झाला हे मी माझं मोठं भाग्य समजतो. एक प्रकारे ती मला लागलेली लॉटरीच होती.

पैसे समाजानं आपल्याकडे काही काळासाठी सुपूर्द केलेले असतात आणि ते शेवटी समाजाकडेच पोहोचवले पाहिजेत, असं मला कायमच वाटत आलं आहे. पिढ्यान्पिढ्या संपत्ती साठवत राहायची आणि पुढच्या पिढीकडे द्यायची, हे मला अजिबात पसंत नाही. दुसरीकडे जगात सहा अब्ज लोकांना या पैशांचा प्रचंड मोठ्या प्रमाणावर फायदा होऊ शकत असताना आपणच अशा प्रकारे संपत्तीचा संचय करायचा ही गोष्ट तर फारच चुकीची आहे. माझ्या बायकोचंही हेच मत होतं.

लिंग, जात, धर्म, वर्ण, भौगोलिक स्थान अशा कुठल्याही गोष्टींचा विचार न

करता केवळ योग्य-अयोग्य यांच्यामध्ये फरक करून नक्की कुणासाठी संपत्तीचा वापर केला पाहिजे, याची खरी जाण अत्यंत बुद्धिमान असलेल्या बिल गेट्सला पूर्णपणे आहे, याची मला खात्री वाटते. या कामावर त्यानं आपलं मन आणि आपला वेळ या गोष्टी पूर्णपणे ओतल्या आहेत. साहजिकच माझी संपत्ती कुठे द्यावी, यासंबंधीचा निर्णय घ्यायची वेळ आली, तेव्हा मला त्यात कसलीच अडचण आली नाही .

बफेच्या या घोषणेचे लगेचच दूरदूरपर्यंत परिणाम झाले. सुप्रसिद्ध नट जॅकी चेन यानं आपल्या संपत्तीचा निम्मा हिस्सा आपण दान करणार असल्याचं जाहीर केलं. लि का-शिंग या आशिया खंडामधल्या सगळ्यात श्रीमंत माणसानं आपल्या एकूण १९०० कोटी डॉलर्स संपत्तीपैकी एक-तृतीयांश भाग दान करण्याचा निर्णय घेतला.

हे सोडून इतर महत्त्वाच्या कामांमध्येही बफे आपल्या संपत्तीमधला निधी ओतत राहिला. टेड टर्नरच्या अणूतंत्रज्ञानाच्या प्रसाराला विरोध करणाऱ्या चळवळीला बफेकडून दरवर्षी ५० लाख डॉलर्स आधीपासूनच मिळत होते. तसंच यातून जन्मलेल्या एका संकल्पनेलाही बफेनं पाठिंबा दिला. त्यानुसार वेगवेगळ्या देशांनी अणुऊर्जा निर्मितीसाठी म्हणून आपापल्या इंधनाची निर्मिती करण्यापेक्षा जागतिक पातळीवर युरेनियमसारख्या इंधनाचा एक साठा उभा करायचा आणि त्यातून वेगवेगळ्या देशांनी इंधन म्हणून वापरण्यासाठी युरेनियम विकत घ्यायचं, अशी ही कल्पना होती. यामुळे ठिकठिकाणी अणूतंत्रज्ञान धोकादायक कामांसाठी पसरण्याची शक्यता काही प्रमाणात निवळली असती. बफेला यात दम वाटला. जर कुणी या संकल्पनेच्या पूर्णत्वासाठी ५ कोटी डॉलर्सची देणगी देणार असेल, तर आपण आपल्या खिशातले ५ कोटी डॉलर्स त्याच्या जोडीला ओतायला तयार असल्याचं बफेनं जाहीर केलं.

दरम्यान बफेच्या संस्थेनं लोकसंख्यावाढ आणि अणूतंत्रज्ञानाचा वाढता धोका, या दोन प्रश्नांवर आपलं लक्ष केंद्रित करायचं ठरवलं होतं. अणू तंत्रज्ञानाच्या गैरवापराची बफेला प्रचंड भीती वाटायची. सगळ्या मानवजातीचा संहार करण्याची क्षमता या धोकादायक तंत्रज्ञानात आहे, असं त्याचं मत होतं. तसंच कधी ना कधी कुणीतरी या तंत्रज्ञानाचा वापर करणार आणि सगळ्या जगाला संकटात लोटणार असंही त्याला वाटत होतं. म्हणूनच या धोक्याची शक्यता जास्तीत जास्त प्रयत्न करून घटवण्यासाठी प्रयत्न करण्यावर त्याचा भर होता. यासाठी आपणही काहीतरी केलं पाहिजे, असं त्याला वाटत होतं. याखेरीज लोकसंख्यावाढीचा प्रश्नही बफेला खूप महत्त्वाचा वाटत होता. पृथ्वीवर उपलब्ध असलेल्या मर्यादित प्रमाणातल्या साधनसंपत्तीमध्ये खूप जास्त वाटेकरी आले की, त्यातून अत्यंत कठीण प्रकारचे प्रश्न निर्माण होणार याची बफेला खात्री वाटत होती. या प्रश्नाकडेही बफे आपल्या नेहमीच्या गणिती चष्म्यातूनच बघत होता. १९५० सालच्या सुमाराला जगाची लोकसंख्या साधारण २.५० अब्ज इतकी होती. ती १९९० साली वाढून ५ अब्जाचा आकडा पार करून गेली. लोकसंख्यावाढीचा हा दर धोकादायक पातळीवर जाऊन पोहोचला आहे का, याविषयी बफेचा विचार नेहमी सुरू असे. थॉमस माल्थसनं पृथ्वीवरची साधनसंपत्ती लोकसंख्यावाढीमुळे अपुरी पडणार असं भाकित खूप पूर्वीच करून ठेवलं होतं. या संदर्भातले माल्थसनं खूपच निराशावादी भूमिका घेतलेली असली आणि त्यामुळे त्यानं गृहीत धरलेले आकडे खूपच

चुकीचे असले, तरी त्याचा मूळ मुद्दा बरोबर आहे, असं बफेला वाटत होतं. नेहमीप्रमाणेच याही बाबतीत चूक करून खूप जास्त आत्मविश्वासानं या प्रश्नाकडे कमालीच्या आशावादानं बघण्यापेक्षा जरा संशयी नजरेनंच बघितलेलं बरं, अशी बफेची भूमिका होती. म्हणजेच पृथ्वीवरची साधनसंपत्ती आणि लोकसंख्यावाढ यांची तुलना करताना जरा साशंकतेनंच विचार करावा, असं त्याचं मत होतं. यासाठी महिलांना संततीप्रबंधक साधनांची आणि गर्भपात करून घेण्याची सोय उपलब्ध असावी, असं तो म्हणत असे.

२३ ऑक्टोबर या दिवशी बर्कशायर हॅथवेच्या एका शेअरची किंमत एक लाख डॉलर्सचा आकडा पार करून गेली. शेअरबाजाराच्या इतिहासामधला हा अभूतपूर्व विक्रमच होता! २००७ साल संपण्याच्या सुमाराला एका शेअरची किंमत थेट दीड लाख डॉलर्सच्या आसपास होती. यामुळे बर्कशायर हॅथवे कंपनीचं एकूण मूल्य तब्बल २०,००० कोटी डॉलर्स इतकं झालं. बफेच्या वैयक्तिक संपत्तीचा आकडा ६००० कोटी डॉलर्सवर जाऊन पोहोचला. याच्या काही दिवस आधी डाऊ जोन्स निर्देशांकानं १४,१६४ चा विक्रमी आकडा गाठला होता. कंपन्यांना मिळत असलेल्या उत्पन्नामध्ये जोरदार वाढ होत होती. ग्राहक आणखी खरेदी करत राहणार, असं चित्र दिसत असल्यामुळे सगळीकडे तेजीचं वातावरण होतं. कंपन्यांच्या शेअर्सच्या किमती जोरानं वर चालल्या होत्या. खरं म्हणजे अमेरिकेत १९९८ सालापासून सरासरी वेतनात वर्षाकाठी फक्त ०.६ टक्क्यांचीच वाढ झाली होती. म्हणजेच ग्राहकांच्या खिशात खुळखुळत असलेला पैसा फारशा वेगानं वाढत नव्हता. अमेरिकेच्या एकूण राष्ट्रीय उत्पादनात म्हणजेच जीडीपीमध्ये वर्षाकाठी सरासरी २.६ टक्के वाढ सुरू होती. म्हणजेच अर्थव्यवस्थेमध्ये आणि त्यामुळे शेअरबाजारात होत असलेली वाढ कृत्रिम होती. यामागचं मुख्य कारण लोकांनी धडाधड कर्जं घेऊन खरेदी करण्याचं आणि घरांच्या तसंच शेअर्सच्या किमतींमध्ये कागदी वाढ झालेली बघून त्यांचा आत्मविश्वास आणखी वाढत जाण्याचं होतं. लोकांच्या वैयक्तिक पातळीवरच्या कर्जामध्ये या काळात तब्बल ८.६० लाख कोटी डॉलर्सची वाढ झाली होती. अर्थातच घरांच्या किमतींमध्ये आणि शेअरबाजारामध्ये प्रचंड मोठे फुगे निर्माण झाले आहेत, असा याचा सोपा अर्थ होता.

नेहमीप्रमाणेच बफे आणि मंगर यांना कर्जांच्या फुगवट्याचा धोका आधी समजला होता. तसंच गृहकर्ज घेणारी काही माणसं नंतर ते कर्ज फेडू शकणार नाहीत, अशी भीतीसुद्धा त्यांना केव्हापासून सतावत होती. त्यामुळे १९८४ सालापासूनच वेस्को या गृहकर्जांशी संबंधित असलेला व्यवसाय करणाऱ्या आपल्या मालकीच्या कंपनीसाठीचे निकष मंगरनं अगदी कडक करून टाकले होते. जे लोक कर्जाची परतफेड करू शकतील, अशांनाच कर्ज देण्यासाठी मंगरनं पावलं उचलली. तसंच गृहकर्ज देत असताना 'फिक्स्ड' प्रकारची म्हणजेच व्याजदर मुदतीसाठी आधीच ठरवून देणारी कर्जंही आपल्यासाठी धोकादायक आहेत, याची बफे आणि मंगर यांना कल्पना होती. कारण व्याजदर वाढले, तरी गृहकर्ज घेणाऱ्या माणसाला कराराच्या सुरुवातीला ठरलेल्या कमी व्याजदरानंच कर्जाची परतफेड करावी लागली असती.

साहाजेकच वेस्को कंपनीचं यात खूप नुकसान झालं असतं. त्यामुळे तेव्हापासूनच वेस्को कंपनीनं अतिसावध धोरण अवलंबून 'ॲडजस्टेबल रेट' म्हणजेच 'फ्लोटिंग रेट' प्रकारची कर्जं द्यायला सुरुवात केली. म्हणजे मग व्याजदरांमध्ये बदल झाले की त्यानुसार गृहकर्ज घेतलेल्या माणसाच्या परतफेडीमध्येही फरक पडायचे. यामुळे काहीही झालं, तरी वेस्को कंपनीचं नुकसान होणार नाही, हे नक्की झालं. २००७-०८ साली सुरू झालेल्या जागतिक महामंदीच्या काळात अमेरिकेमध्ये लाखो गृहकर्जं संकटात सापडली आणि ही कर्जं देणाऱ्या कंपन्या तर डबघाईला आल्या. वेस्को कंपनीला मात्र फारसं नुकसान झालं नाही. यातून बफे आणि मंगर यांचा सावध स्वभाव तसंच त्यांची दूरदृष्टी या गोष्टी परत एकदा प्रकर्षानं जाणवल्या.

२००४ सालाच्या सुमाराला सरकारचा पाठिंबा असलेल्या 'फेडरल होम लोन मॉर्टगेज कॉर्पोरेशन (फ्रेडी मॅक)' आणि 'फेडरल नॅशनल मॉर्टगेज असोसिएशन (फॅनी मे)' या कंपन्यांनी कोट्यवधी डॉलर्सची धोकादायक गृहकर्जं दिली होती. सरकारी नियमांनुसार फेनी मेला आपल्या एकूण कर्जांपैकी किमान निम्मी कर्जं कमी उत्पन्न असलेल्या लोकांना देणं भाग होतं. यामुळे कमी उत्पन्न असलेले लोकसुद्धा घरखरेदी करतील आणि त्यामुळे अर्थव्यवस्थेला आणखी चालना मिळेल, असा सरकारचा मूळ हेतू होता. अर्थातच प्रत्यक्षातलं चित्र पार वेगळंच होतं. कर्जांची परतफेड होऊ शकेल का नाही, या सगळ्यात मोठ्या मुद्याकडे सगळ्यांचंच दुर्लक्ष झालं. त्यातच ही कर्जं आणखी सहजपणे घेता यावीत म्हणून फेडरल रिझर्व्हनं कित्येक वर्षं व्याजदर कमी करत आणले आणि आता हे व्याजदर निचांकी पातळीवर जाऊन पोहोचले. यामुळे अमेरिकेमधल्या तब्बल ६९.२० टक्के इतक्या जास्त प्रमाणात लोकांकडे स्वत:ची घरं असण्याची वेळ आली. घरांच्या किमती दोन आकडी दरानं वाढत राहिल्या. हळूहळू फ्लॉरिडा राज्याचा दक्षिण भाग तसंच लास व्हेगास अशा ठिकाणी विकल्या न जाणाऱ्या घरांचं प्रमाण वाढत गेलं. बर्कशायर हॅथवेकडे 'होम सर्व्हिसेस ऑफ अमेरिका' या घरांच्या व्यवहारांशी संबंधित असलेली दलाली करणाऱ्या अमेरिकन कंपन्यांपैकी दुसऱ्या सगळ्यात मोठ्या कंपनीची मालकी होती. ही कंपनी घरांशी संबंधित असलेली सगळी आकडेवारी नेहमी गोळा करायची. बफे त्यावर बारीक नजर ठेवून होता. त्याला यामुळे खूप काळजी वाटायला लागली. लवकरच घरांच्या किमती घसरायला लागल्या, विक्रीसाठी उपलब्ध असलेल्या घरांचं प्रमाण वाढत गेलं आणि ही घरं किती दिवस विकली न जाता तशीच पडून राहतात, याचं प्रमाणही वाढत गेलं. २००६ सालच्या ऑगस्ट महिन्यात अमेरिकेमधल्या गृहनिर्माण क्षेत्राच्या वाढीचा वेग ४० टक्क्यांनी घसरला. २००७ सालच्या सुरुवातीला गृहकर्ज देणाऱ्या कंपन्यांना मिळत असलेल्या गृहकर्जांच्या हप्त्यांमध्ये सातत्य नसल्याचं लक्षात आलं. आपण दिलेल्या कर्जांपैकी काही कर्जं तर साफ बुडतील, असं वाटल्यामुळे त्यांनी मोठ्या प्रमाणावर त्यासाठीची तयारी सुरू केली. खरं म्हणजे पूर्वी 'फ्रेडी मॅक' या कंपनीमध्ये बर्कशायर हॅथवेची मोठी गुंतवणूक होती; पण ही कंपनी जरा जास्तच आक्रमकपणे आपल्या व्यवसायात वाढ करत असल्याचं आणि धोके पत्करत असल्याचं मत बफेनं बनवलं होतं आणि बऱ्याच वर्षांआधी ही गुंतवणूक काढून घेतली होती. त्यामुळे शेअरबाजार कोसळला

असला, तरी त्यातून बकेशायर हॅथवेचं फारसं नुकसान झालं नाही.

२००७ सालच्या एप्रिल महिन्यात गृहकर्जांशी संबंधित असलेला मोठा फुगा फुटण्याची चिन्हं प्रथमच दिसली. न्यू सेंच्युरी फायनॅन्शियल या कमी प्रतीची गृहकर्जं देणाऱ्या कंपनीनं दिवाळखोरी जाहीर केली. पाठोपाठ वेगवेगळ्या कंपन्यांच्या आर्थिक स्थितीनुसार त्यांना मानांकनं देणाऱ्या 'स्टँडर्ड अँड पूअर्स' तसंच 'मूडीज' अशांसारख्या 'रेटिंग एजन्सीज'नी धोकादायक गृहकर्जं देणाऱ्या कंपन्यांच्या बाँड्सची पत कमी असल्याचं जाहीर केलं. म्हणजेच या कंपन्यांना मोठ्या प्रमाणावर नुकसान सोसावं लागू शकतं आणि त्यामुळे या कंपन्या त्यांच्या बाँडधारकांना व्याज तसंच काही वेळा तर मुद्दल यांची परतफेड करू शकतील का नाही, याची खात्री देता येत नसल्याचं चित्र स्पष्ट झालं. असं असूनही २००७ सालच्या जुलै महिन्यात डाऊ जोन्स निर्देशांक १४,०००च्या पातळीवरच होता. पूर्वीसुद्धा असं चित्र अनेकदा दिसलं होतं. अर्थकारणामधली परिस्थिती गंभीर होत चाललेली असूनसुद्धा त्याचा शेअरबाजारावर फारसा परिणाम होत नाही, असं संकटाच्या सुरुवातीच्या काळात अनेकदा दिसून आलं होतं.

अर्थातच यानंतरच्या काळात विलक्षण वेगानं हे संकट वाढत आणि पसरत गेलं. १९२९ सालच्या जागतिक महामंदीनंतर इतकं मोठं संकट जगावर कधीच आलं नव्हतं. मोठमोठ्या कंपन्यांसमोर भीषण आर्थिक परिस्थिती निर्माण झाली. जागतिक पातळीवरच्या बँका आणि वित्तीय संस्था पत्त्यासारख्या कोसळल्या. कित्येकांवर दिवाळखोरी जाहीर करायची वेळ आली. शेअरबाजार ९ ऑक्टोबर, २००७ या दिवशी १४,१६५ या निर्देशांकावर जाऊन पोहोचला आणि त्यानंतर तो सपाटून खाली कोसळला. एकापाठोपाठ एका कंपनीनं आपण कठीण परिस्थितीत असल्याची कबुली देताच गुंतवणूकदारांनी मिळेल, त्या भावाला आपल्याकडचे शेअर्स विकायला सुरुवात केली. आता शेअर्सच्या विक्रेत्यांची संख्या आणि त्यांच्या विक्रीचा मारा या गोष्टी इतक्या जोरदार होत्या की, त्यांच्यापुढे हे सगळं खरेदी कोण करणार असा प्रश्न निर्माण झाला. बाजारात फक्त विक्रेतेच होते; खरेदीदार जवळपास नव्हतेच.

१३ मार्च, २००८ या दिवशी गुंतवणुकीशी संबंधित असलेले व्यवहार प्रामुख्यानं करणाऱ्या म्हणजेच 'इन्व्हेस्टमेंट बँक' प्रकारामधल्या बेअर स्टर्न्स या सगळ्यात दुबळ्या बँकेवर संकट ओढवलं आणि रातोरात ती बंद पडली. तिला कुणी कर्जं द्यायलाच तयार नव्हतं. बेअर स्टर्न्सला वाचवण्यासाठी युद्धपातळीवर प्रयत्न सुरू होते. अर्थातच यासाठी वॉरन बफेशीसुद्धा बोलणी झाली. खरं म्हणजे बेअर स्टर्न्सचे संचालक बफेचे पूर्वीपासूनचे मित्र होते; पण बेअर स्टर्न्सची परिस्थिती खूप गंभीर आहे, याची बफेला कल्पना असल्यामुळे त्यानं या प्रकरणापासून लांब राहायचं ठरवलं. आपण बेअर स्टर्न्स वाचवण्यासाठी गुंतवणूक केलीतर त्यातून आपल्याला नंतर प्रचंड मोठं नुकसान सोसावं लागेल, अशी भीती बफेला वाटत होती. त्यामुळे त्यानं बेअर स्टर्न्सला बुडू द्यावं असा विचार केला. फेडरल रिझर्व्हनं मात्र बेअर स्टर्न्सला तब्बल ३००० कोटी डॉलर्सचं कर्ज आपल्या हमीवर मिळवून दिलं. शेअरबाजाराच्या इतिहासात कुठल्याही 'इन्व्हेस्टमेंट बँक' प्रकारच्या बँकेला फेडरल रिझर्व्हनं अशा प्रकारे आणि इतक्या

मोठ्या प्रमाणावर मदत करण्याचा हा पाहेलाच प्रसंग होता. या घटनाक्रमाविषयी बफेचा विचार अर्थातच सुरू होता. त्याच्यात शब्दांत त्याचा सारांश असा :

अशा प्रसंगांमध्ये भीती प्रचंड वेगानं पसरते. त्यासाठी बेअर स्टर्न्समध्ये आपलं खातं असणं किंवा आपण आधी बेअर स्टर्न्सला पैसे उधार दिलेलं असणं अजिबात गरजेचं नसतं. एका प्रकारे संगणकांचा वापर करून बँकांवर मोठं संकटच आणलं जाऊ शकतं. अशा प्रकारच्या संकटाला बँका अजिबात तोंड देऊ शकत नाहीत. अशा प्रसंगी फेडरल रिझर्व्हनं काय केलं पाहिजे, याची मला कल्पना नाही. बाजाराचा काही भाग जवळपास बंद पडल्यासारख्या अवस्थेत आहे. सर्वसामान्य परिस्थितीत भरभक्कम मानल्या जाणाऱ्या कंपन्या आणि संस्था यांच्यापर्यंत हे संकट पसरू नये, यासाठी फेडरल रिझर्व्हचे प्रयत्न सुरू आहेत. समजा बेअर स्टर्न्स बंद पडली आणि त्यानंतर दोन मिनिटांमध्येच लिहमन ब्रदर्स बंद पडली, तर यानंतर कुणाचाही नंबर लागू शकतो, अशा प्रकारची भीती सगळ्यांच्याच मनात टिकून राहील.

अशा प्रसंगी गुंतवणूकदारांनी नक्की काय केलं पाहिजे, याविषयीसुद्धा बफे विचार करत होता :

शेअर्समधली गुंतवणूक ही दीर्घकाळासाठीच असली पाहिजे. याचं मुख्य कारण म्हणजे कुठल्याही देशाच्या अर्थव्यवस्थेमधली उत्पादनक्षमता हळूहळू वाढत जाते. त्याबरोबरच शेअर्सच्या किमती वाढत जातात. गुंतवणूकदारांच्या हातून खरं म्हणजे काही मोजक्या पण महत्त्वाच्या चुका घडू शकतात. एक म्हणजे अगदी चुकीच्या वेळी शेअर्सची खरेदी किंवा विक्री करणं. दुसरं म्हणजे आपल्या गुंतवणुकीच्या संदर्भात खूप जास्त फी 'गुंतवणूक तज्ज्ञाला' देणं. या दोन्ही गोष्टी टाळायच्या असतील, तर सर्वसामान्य गुंतवणूकदारानं कमी खर्च असलेल्या 'इंडेक्स फंड'मध्ये पैसे टाकावेत. तसंच आपली सगळी गुंतवणूक एकाच वेळी न करता ती थोडीथोडी करावी. जेव्हा इतर सगळे लोक घाबरलेले असतात तेव्हा आपण हावरटासारखी शेअर्सची खरेदी करावी आणि जेव्हा इतर लोक प्रचंड उत्साहानं शेअरबाजारात खरेदी करत असतात तेव्हा आपण घाबरल्यासारखं धोरण स्वीकारून शेअरबाजारात उतरूच नये. आपण बाजारापेक्षा जास्त हुशारीनं गुंतवणूक करू शकतो, अशा भ्रमात कधी राहू नये.

दरम्यान अमेरिकन सरकारला इतरही काही कंपन्या कोसळू नयेत, यासाठी त्यांच्यामध्ये आर्थिक गुंतवणूक करावी लागली. परिस्थितीचा फायदा उठवून बफेनं 'डाऊ केमिकल्स' कंपनीचे शेअर्स आपल्याला अत्यंत अनुकूल ठरतील, अशा बोलीवर विकत घेतले. अनेक 'इन्व्हेस्टमेंट बँक' प्रकारच्या कंपन्यांनी बफेकडे आपल्यामध्ये गुंतवणूक करण्याची विनंती करत धाव घेतली. बफेला मात्र अशी गुंतवणूक करणं म्हणजे अंधारात चिमणी टिपण्याचा प्रयत्न करण्यासारखं वाटत असल्यामुळे त्यानं या सगळ्या विनंत्या धुडकावून लावल्या. फक्त गोल्डमन सॅक्स कंपनीमध्ये आपल्याला हव्या असलेल्या तरतुदींनुसार बफेनं थोडी गुंतवणूक केली. बफेनं अशी गुंतवणूक केली याचाच अर्थ परिस्थिती वाटते तितकी खराब नाही, असं मानून इतर गुंतवणूकदारांनी आणि कंपन्यांनी गोल्डमनला कर्ज द्यायला सुरुवात केली. बफेच्या

नावाचा कारेष्माच असा होता. दरम्यान 'न्यू यॉर्क टाइम्स'मध्ये बफेनं अमेरिकन कंपन्यांचे शेअर्स आता खरेदी केले पाहिजेत असं मत व्यक्त केलं. त्या वेळी 'डाऊ जोन्स' निर्देशांक ८,९०० अंकांच्या आसपास घुटमळत होता. बफेचा सल्ला मानून अनेक गुंतवणूकदारांनी उत्साहानं शेअरबाजाराकडे धाव घेतली आणि गुंतवणूक केली; पण त्यानंतर शेअरबाजार घसरला आणि 'डाऊ जोन्स'ची पातळी ७,०००च्याही खाली उतरली. त्यामुळे बफेवर टीका झाली. बफेला मुद्दामच स्वस्तात शेअर्सची खरेदी करायची आणि चढ्या दरानं त्यांची विक्री करायची असल्यामुळे त्यानं असा सल्ला लोकांना दिला असावा, असं म्हटलं गेलं. प्रत्यक्षात बफेला अर्थातच असं काही करायचं नव्हतं. खरोखरच अमेरिकन कंपन्यांचे शेअर्स आता स्वस्तात उपलब्ध आहेत, असं त्याला वाटत होतं.

हळूहळू बफेला त्याच्या वयाची जाणीव व्हायला लागली होती. त्याच्यामध्ये आता पूर्वीसारख्या दमदारपणे हातात पडेल, ते सगळं वाचण्याइतकी शक्ती नसायची. त्याच्या एका डोळ्याला आधीपासूनच मोतीबिंदूचा त्रास होता. तरीही त्यानं त्यावर उपचार करून घ्यायला नकार दिला होता. आता त्याच्या दुसऱ्या डोळ्याची नजरसुद्धा अधू झाली होती. त्याच्या ऐकू येण्याच्या क्षमतेतही घट झाली होती. बरीच टाळाटाळ करून त्यानं चांगलं ऐकू येण्यासाठीचं यंत्र वापरायला सुरुवात केली. त्याची दमछाकही व्हायची. तरीही वर्षभरात सहा वेळा तो गुंतवणुकीशी संबंधित असलेल्या संकल्पना समजून घेण्यासाठी येणाऱ्या विधार्थ्यांना शिकवत असे. यातून गुंतवणुकीबरोबरच आयुष्य कसं जगावं, या संदर्भातलेही अनेक धडे या विधार्थ्यांना बफेकडून मिळत असत. उदाहरणार्थ आपल्या आयुष्यातलं यश कसं मोजायचं याचं उत्तर देताना 'आपल्याला ज्या सगळ्या लोकांनी आपल्यावर प्रेम करावं, असं वाटतं त्यांच्यापैकी जास्तीत जास्त लोकांनी खरंच आपल्यावर प्रेम केलं तर आपलं आयुष्य यशस्वी समजावं,' असं बफे म्हणत असे. आपल्या शरीराची उत्तम काळजी घ्यायचा सल्लाही बफे त्यांना देई. आपलं शरीर म्हणजे जणू आपण आपल्या आयुष्यात खरेदी केलेली एकमेव मोटारगाडी आहे, असं समजावं आणि त्या मोटारीची आपण जशी अगदी बारकाईनं काळजी घेऊ, तशी काळजी आपल्या शरीराचीसुद्धा घ्यावी, असं त्याचं म्हणणं असे.

बफेमधला गुंतवणूकदार अजूनही जागा आहे. पूर्वीच्याच उत्साहानं आपल्या शेअरधारकांशी वर्षातून एकदा बोलणं, त्यांना पत्र लिहिणं आणि आपला सल्ला मागायला आलेल्या कुणाशीही ओसंडून जाणाऱ्या घाईनं बोलणं, या त्याच्या सवयी कायम आहेत. जागतिक महामंदीची परिस्थिती सुधारत नसताना सगळ्यांनाच बफेच्या सल्ल्याची गरज वाटत राहिली आणि बफे ती पूर्ण करत राहिला.

बफेसारखी गुंतवणूक करायची आहे?

वॉरन बफेच्या आयुष्याविषयी जाणून घेतल्यानंतर त्याच्यासारखी गुंतवणूक करावी, असं आपल्याला नक्कीच वाटत असणार. खरं म्हणजे त्यासाठी खूपकाही किचकट संकल्पना समजून घेणं गरजेचं नसतं. हे आता आपल्या लक्षात आले असेलच...

शेअरधारक आपल्या गुंतवणुकीवर किती नफा मिळाला, हे कसं मोजतात?

जेव्हा आपण कुठल्याही कंपनीचे शेअर्स विकत घेतो, तेव्हा त्या कंपनीला भविष्यात होणाऱ्या नफ्यामधला हिस्सा आपल्या पदरी पडावा, अशी आपली अपेक्षा असते. याचे दोन प्रकार असतात. पहिला प्रकार म्हणजे, ही कंपनी तिला होत असलेल्या नफ्यामधला काही भाग डिव्हिडंडच्या रूपानं आपल्यासारख्या शेअरधारकांना देते. दुसरा प्रकार म्हणजे, कंपनी नफ्यामधला काही भाग भविष्यातल्या वाढीसाठी राखून ठेवते. यामुळे कंपनीला भविष्यात होणाऱ्या नफ्यात वाढ होऊन आपल्या शेअर्सची किंमत वाढू शकते. म्हणूनच आपल्याला या कंपनीच्या शेअर्समध्ये केलेल्या गुंतवणुकीचा मोबदला म्हणून डिव्हिडंड आणि आपल्या शेअरच्या किमतीत भविष्यात होणारी वाढ, अशा दोन गोष्टी मिळू शकतात. अर्थातच संबंधित कंपनीला नफा झाला तरच हे घडू शकतं, हे ओघानं आलंच. उलट जर कंपनीला तोटा झाला, तर मात्र आपल्याला आपल्या गुंतवणुकीतून नुकसान सोसावं लागतं. हे समजून घेण्यासाठी एक सोपं उदाहरण घेऊ.

समजा आपण १,००० रुपयांचे शेअर्स विकत घेतले. पुढच्या वर्षाअखेर समजा आपल्याला ५० रुपये डिव्हिडंड मिळाला आणि आपल्या शेअर्सच्या किमतीमध्ये १५० रुपयांची वाढ झाली, असं आपण मानलं तर आपल्या मूळ १,००० रुपयांच्या गुंतवणुकीवर आपल्याला २०० रुपये परतावा मिळाला, असं आपण म्हणू शकतो. आता हे आपल्या एकट्याच्या गुंतवणुकीचं झालं. अशा प्रकारे केव्हाही कुठल्याही कंपनीच्या शेअर्समध्ये केलेली गुंतवणूक लाभदायी आहे का नाही, हे कसं ठरवायचं? कारण ते ठरवल्याशिवाय अशा कंपनीत भविष्यात गुंतवणूक करायची का नाही, हे आपल्याला समजू शकणार नाही. यासाठी आपल्याला त्या कंपनीच्या वार्षिक अहवालावर नजर टाकायला हवी. तसंच त्या कंपनीच्या आर्थिक ताळेबंदाकडे म्हणजेच तिच्या 'बॅलन्स शीट'कडे नजर टाकायला हवी. हे खूपच किचकट काम आहे, असं आपल्याला सुरुवातीला वाटेल. कारण अशी 'बॅलन्स शीट्स' आपण वर्तमानपत्रांमध्ये किंवा नियतकालिकांमध्ये बघितली असतील आणि आपल्याला

त्यामधलं काही कळत नसेल, तर आपण त्याकडे नजरसुद्धा न टाकता पान उलटलं असेल. खरं म्हणजे शेअर खरेदी करण्यासाठीची महत्त्वाची आणि सहजपणे समजून घेण्यासारखी माहिती त्यात असते. फार तपशीलात आणि किचकट घोळांमध्ये न पडतासुद्धा आपण त्यामधल्या महत्त्वाच्या गोष्टींवर नजर फिरवू शकतो. यासाठी खालचं उदाहरण घेऊ.

ABC Limited	
Financial Highlights for the Year Ended 31 March, 2013	
Sales	Rs 2,75,600,000
Gross profit	Rs 1,55,800,000
Operating profit	Rs 45,200,000
Profit after tax	Rs 29,500,000
Dividends per share	Rs 1.28
Earnings per share	Rs 3.75

गुंतवणुकीच्या दृष्टीनं या सगळ्या माहितीचा अर्थ कसा लावायचा? या कंपनीनं साधारण २७.५६ कोटी रुपयांची विक्री गेल्या आर्थिक वर्षात करून या विक्रीवर सगळे कर वजा जाता निव्वळ नफा (नेट प्रॉफिट) २.९५ कोटी रुपये मिळवलेला आहे, असं आपल्या लगेच लक्षात येईल. नफ्याचे इथे आपल्याला तीन आकडे दिसतात. त्याविषयी आपण नंतर पाहू; पण या तीन आकड्यांकडे किंवा विक्रीच्या आकडयाकडे बघून या कंपनीच्या शेअर्सची खरेदी करावी का नाही, याविषयी आपल्याला काहीच निर्णय घेता येणार नाही. कंपनीनं प्रत्येक शेअरवर १.२८ रुपयांचा डिव्हिडंड जाहीर केला आहे. याचाच अर्थ जर आपल्याकडे या कंपनीचे १० शेअर्स असते, तर आपल्या बँक खात्यात कंपनीनं डिव्हिडंड म्हणून १२.८० रुपये जमा केले असते. अर्थातच हा आकडा महत्त्वाचा आहे; पण त्यावरूनही आपण या कंपनीमध्ये गुंतवणूक करायची का नाही, हे ठरवू शकत नाही. यामुळे आपल्याकडे 'अर्निंग पर शेअर (ईपीएस)' हा एक आकडा शिल्लक राहतो. कुठल्याही कंपनीमध्ये गुंतवणूक करायची का नाही, हे ठरवण्यासाठी ईपीएस अत्यंत महत्त्वाचा असतो. त्याविषयी आता पाहू.

गुंतवणूकदारांना कुठल्याही कंपनीला एकूण नफा किती झाला या गोष्टीत फारसा रस नसतो, हे वाचून आपल्याला कदाचित धक्का बसेल; पण ही गोष्ट सत्य आहे. गुंतवणूकदारांना रस असतो, तो 'अर्निंग पर शेअर (ईपीएस)'मध्ये. हे समजून घेण्यासाठी आधी हा 'ईपीएस' कसा काढतात ते बघू. इथे 'अर्निंग' म्हणजे सगळे खर्च आणि कर वजा जाता उरलेला निव्वळ नफा असा अर्थ असतो. म्हणून नावाप्रमाणेच ईपीएस काढण्यासाठी कंपनीच्या सगळे कर आणि खर्च वजा जाता मिळालेल्या

निव्वळ नफ्याच्या आकड्याला कंपनीनं आत्तापर्यंत विकलेल्या एकूण शेअर्सच्या संख्येनं भागावं लागतं. म्हणूनच तांत्रिक भाषेत सांगायचं तर :

$$\text{Earnings Per Share (EPS)} = \frac{\text{Profit}}{\text{Number of shares issued}}$$

ईपीएस काढण्यासाठी सगळे खर्च आणि कर वजा जाता उरलेला निव्वळ नफा म्हणजेच फक्त शेअरधारकांसाठीच उरलेला नफा विचारात घेतला जातो. उदाहरणार्थ समजा एका कंपनीनं गेल्या वर्षी १ कोटी डॉलर्सचा नफा मिळवलेला असेल आणि तिचे २० लाख शेअर्स बाजारात उपलब्ध असतील, तर ईपीएसचा आकडा १ कोटी भागिले, २० लाख म्हणजे ५ रुपये एवढी असेल. म्हणजेच या कंपनीचा एक शेअर आपल्याकडे असेल, तर त्यावर या कंपनीनं गेल्या वर्षी ५ रुपयांचा नफा मिळवून दिला. अर्थातच पुढच्या वर्षी ईपीएस ५ वरच टिकून राहील किंवा वाढेल असं आपण म्हणू शकत नाही. कारण कंपनीचा नफा पुढच्या वर्षांमध्ये किती असेल यावरून हे ठरेल. उदाहरणार्थ समजा आपल्या या कंपनीचा नफा नंतरच्या दोन वर्षांमध्ये अनुक्रमे १.५० कोटी रुपये आणि २ कोटी रुपये असा झाला तर? अर्थातच तिचा ईपीएस आता अनुक्रमे १.५० कोटी भागिले २० लाख आणि २ कोटी भागिले २० लाख म्हणजेच अनुक्रमे ७.५ आणि १० असा होईल. म्हणजेच जसा नफा वाढेल, तसा ईपीएस वाढतो आणि नफा कमी झाला, तर ईपीएस कमी होतो. यावरून सातत्यानं हा ईपीएस वाढत राहिला पाहिजे, अशी गुंतवणूकदारांची अपेक्षा असेल हे उघडच आहे. कारण ईपीएस वाढत राहिला, तर गुंतवणूकदारांना मिळत असलेल्या परताव्यामध्ये वाढ होत राहते, असा याचा सोपा अर्थ आहे.

यात एक धोका असतो. उदाहरणार्थ समजा एका कंपनीनं दोन वर्षांपूर्वी ३० लाख रुपये नफा कमावला होता आणि तिचे १० लाख शेअर्स बाजारात होते. याचाच अर्थ तिचा ईपीएस ३ होता. त्या वेळी कंपनीला आपल्या व्यवसायात आणखी वाढ करायची असल्यामुळे जास्तीच्या भांडवलाची गरज पडली. त्यामुळे कंपनीनं जास्तीचे १० लाख शेअर्स विक्रीला काढले. त्या वर्षाअखेर कंपनीला ४० लाख रुपये नफा झाला. आता तिचा ईपीएस ४० भागिले २० म्हणजे २ इतका झाला. म्हणजेच कंपनीच्या निव्वळ नफ्याच्या आकड्यात वाढ झालेली असली, तरी तिच्या प्रतिशेअर नफ्यात म्हणजेच ईपीएसमध्ये एकनं घट झाली आहे. अर्थातच गुंतवणूकदारांच्या दृष्टीनं वाढीव नफ्याचा फारसा उपयोग झालेला नाही. त्यांच्या दृष्टीनं ईपीएस ३ वरून घटून २ वर गेला आहे. म्हणजेच जेव्हा कंपनीला ३० लाख रुपये नफा झाला होता, तेव्हाची परिस्थिती गुंतवणूकदारांच्या दृष्टीनं कंपनीला ४० लाख रुपये झाल्यानंतरच्या परिस्थितीपेक्षा जास्त चांगली होती! म्हणूनच कंपनीला निव्वळ किती नफा झाला याला गुंतवणूकदारांच्या

दृष्टीनं फारसं महत्त्व नसतं. त्यांच्या दृष्टीनं कंपनीला प्रतिशेअर झालेला नफा म्हणजेच ईपीएस जास्त महत्त्वाचा असतो.

आपण जर ईपीएसमधले ४-५ वर्षांच्या कालावधीमधलेच बदल विचारात घेतले तर ते खूपच जास्त असू शकतात, हे लक्षात घेतलं पाहिजे. त्यामुळे ईपीएसचा विचार करताना गेल्या १०-२० वर्षांचा कालावधी विचारात घेतला पाहिजे. यात बहुतेक करून ईपीएसमध्ये सातत्यानं वाढ होत राहिली असेल, तर याचा अर्थ कंपनी तिच्याकडे उपलब्ध असलेल्या भांडवलाचा चांगला वापर करते आणि आपल्या नफ्यात वाढ करते असा होतो. गुंतवणूकदारांना याचा फायदा मिळणारच असतो. म्हणून अशा कंपनीचे शेअर्स विकत घ्यायला हरकत नसते. अर्थातच ईपीएसमध्ये होत असलेल्या वाढीखेरीज इतरही घटक विचारात घेणं गरजेचं असतं.

हा विचार झाला गुंतवणूकदारांच्या दृष्टिकोनाचा. आता आपण त्या कंपनीत काम करत असलेल्या वरिष्ठ पदाधिकाऱ्यांचा विचार करू. त्यांच्या दृष्टीनं आपल्या कंपनीचे किती शेअर्स बाजारात उपलब्ध आहेत, याच्याशी फारसं काही देणंघेणं नसतं. त्यांनी आपली जबाबदारी नीटपणे पार पाडली का नाही, याचं मोजमाप करण्यासाठी वापरल्या जाणाऱ्या निकषांपैकी सगळ्यात महत्त्वाचा निकष म्हणजे त्यांनी शेअरधारकांच्या एकूण भांडवलाचा कसा वापर केला आणि त्यावर शक्य तितका जास्त नफा मिळवून दिला का नाही, हा असतो. उदाहरणार्थ समजा एका कंपनीनं आपल्या भांडवलापोटी गुंतवणूकदारांना ५० लाख रुपये किमतीचे शेअर्स विकले आहेत. आता असे किती शेअर्स विकले आहेत हा मुद्दा गौण आहे, हे आपण आधी म्हटलंच आहे. आता आपल्याला भांडवलाच्या आकड्यांमध्ये रस आहे, शेअर्सच्या संख्येत रस नाही. याचं कारण म्हणजे या ५० लाख रुपयांचा वापर कंपनीच्या प्रगतीसाठी आणि नफ्यात शक्य तितकी वाढ करण्यासाठी कशा प्रकारे करता येईल, यावर कंपनीच्या वरिष्ठ अधिकाऱ्यांचं लक्ष लागून राहिलेलं असतं. यातून 'रिटर्न ऑन इक्विटी (आरओई)' नावाची संकल्पना जन्माला आली. इथे 'रिटर्न' हा शब्द 'नफा' म्हणजेच 'प्रॉफिट' या अर्थानं वापरला जातो; तर 'इक्विटी' हा अर्थ एकूण भांडवलासाठी वापरला जातो. या आरओईच्या हिशेबासाठी हे समीकरण वापरलं जातं :

$$\text{Return on equity (ROE)} = \frac{\text{Profit}}{\text{Shareholders' funds}} \times 100\ \%$$

उदाहरणार्थ एखाद्या कंपनीकडे शेअरधारकांनी विकत घेतलेल्या शेअर्समधून ५० लाख रुपयांचं भांडवल जमा झालेलं असेल आणि या कंपनीला वर्षाअखेर १० लाख रुपयांचा निव्वळ नफा झाला, तर या कंपनीचा त्या वर्षाचा टक्क्यांमधला आरओई १० भागिले ५० गुणिले १०० म्हणजेच २० टक्के इतका झाला. याचा अर्थ गुंतवणूकदारांनी

गुंतवलेल्या दर १०० रुपयांमागे कंपनीनं २० रुपये नफा मिळवून दिला असा झाला.

म्हणजेच 'अर्निंग पर शेअर (ईपीएस)' आणि 'रिटर्न ऑन इक्विटी (आरओई)' या तशा एकसारख्या संकल्पना आहेत. गुंतवणूकदार सर्वसामान्यपणे ईपीएसला महत्त्व देतात तर कंपनीमधले वरिष्ठ अधिकारी आरओईला महत्त्व देतात. कंपनीमधल्या अधिकाऱ्यांनी आरओईमध्ये चांगली वाढ करून दाखवली तर आपोआपच ईपीएस वाढणार हे जवळपास नक्कीच असतं.

कधीकधी मात्र आरओईवरही मर्यादा येऊ शकतात. याचं कारण म्हणजे कुठलीही कंपनी आपलं भांडवल फक्त शेअर्स विकून गोळा करत नाही, हे आपण ऐकलं असेल. भांडवल गोळा करण्यासाठी कंपनीकडे शेअर्स विकणं, बॉंड्स विकणं आणि कर्जं घेणं, असे तीन प्रमुख पर्याय असतात. आरओईची संकल्पना फक्त कंपनीनं शेअर्स विकून गोळा केलेल्या भांडवलापुरती मर्यादित असते. त्यात कंपनीनं विकलेल्या बॉंड्सचा तसंच कंपनीनं घेतलेल्या कर्जांचा तसा थेट विचार होत नाही. कारण आपण आरओईचं समीकरण परत एकदा बघितलं, तर त्यात छेदस्थानी आपल्याला शेअरधारकांनी पुरवलेलं भांडवल म्हणजेच कंपनीनं शेअर्स विकून गोळा केलेलं भांडवल दिसेल. याचाच अर्थ कंपनीनं बॉंड्स विकून गोळा किंवा कर्जं घेऊन गोळा केलेलं भांडवल इथे विचारात घेतलं जात नाही. याचाच अर्थ आरओईतून आपल्याला कंपनीनं फक्त शेअर्सच्या माध्यमातून गोळा केलेल्या भांडवलाचा किती चांगल्या पद्धतीनं वापर केला आहे आणि त्यावर किती नफा मिळवून दिला आहे, हे समजतं. इतर भांडवलावरच्या नफ्याचं काय? म्हणूनच सगळ्या भांडवलावर कंपनीनं किती नफा मिळवला आहे, याचा विचार करणं गरजेचं असतं. यासाठी 'रिटर्न ऑन कॅपिटल एम्प्लॉईड (आरओसीई)' या संकल्पनेचा वापर केला जातो. यात छेदस्थानी फक्त शेअर्सच्या माध्यमातून कंपनीनं गोळा केलेलं भांडवल नसतं; तर कंपनीच्या वेगवेगळ्या मार्गांनी गोळा केलेल्या एकूण भांडवलाचा आकडा तिथे असतो. तसंच अंशस्थानी सगळी कर्जं/देणी फेडल्यानंतरचा नफा नसून ही कर्जं/देणी यांच्यावरचं व्याज देण्याआधीच्या नफ्याचा आकडा असतो. हे समजण्यासारखंच आहे. कारण आता आपण भांडवलात फक्त शेअर्सच्या विक्रीतून गोळा झालेलं भांडवल विचारात न घेता बॉंड्स/कर्जं यांच्या माध्यमातून गोळा झालेलं भांडवलसुद्धा गृहीत धरत असतो. साहजिकच यावरचं व्याज देण्याआधीचा नफाही आपल्याला गृहीत धरणं भाग आहे. आपण आधी आरओसीईचं समीकरण पाहू :

$$\text{Return on capital employed (ROCE)} = \frac{\text{Operating profit}}{\text{Total funds raised}} \times 100\%$$

आता आपण या समीकरणामध्ये वापरण्यात आलेलं 'ऑपरेटिंग प्रॉफिट' आणि 'नेट प्रॉफिट' यांच्यामधला फरक नीट समजवून घेऊ. यामधलं 'ऑपरेटिंग

प्रॉफिट' म्हणजे कंपनीनं आपल्या नेहमीच्या कामकाजासाठी आलेला सगळा खर्च वजा जाता शिल्लक राहिलेल्या नफ्याचा आकडा असतो. पण जर कंपनीनं बाँड्स विकून किंवा कर्ज घेऊन जास्तीचं भांडवल गोळा केलेलं असेल, तर या बाँड्सवर किंवा कर्जांवर कंपनीला देणं असलेल्या व्याजाचा आकडा मात्र अजून विचारात घेण्यात आलेला नसतो. म्हणजेच हे देणं कंपनीच्या अजून डोक्यावर असतं. हेही देणं विचारात घेतलं आणि तेसुद्धा आपण ऑपरेटिंग प्रॉफिटमधून वजा केलं, तर आपल्याला नेट प्रॉफिट मिळतं. म्हणूनच आरओईच्या हिशेबात आपण नेट प्रॉफिटचा विचार करतो, तर आरओसीईमध्ये आपण ऑपरेटिंग प्रॉफिट वापरतो.

आता आपण विचारात घेतलेल्या कंपनीनं एकूण ५६.५० कोटी रुपये इतकं भांडवल गोळा केलं आहे असं समजू. त्यापैकी २९.५० कोटी रुपये कंपनीनं शेअर्स विकून, तर उरलेलं २७ कोटी रुपये भांडवल बाँड्स विकून तसंच कर्ज मिळवून जमा केलं आहे. आपल्या आधीच्या तक्त्यानुसार कंपनीला गेल्या वर्षात ४.५२ कोटी रुपये ऑपरेटिंग प्रॉफिट मिळालं होतं आणि २.९५ कोटी रुपये नेट प्रॉफिट मिळालं होतं. यावरून आपण आता या कंपनीचे आरओई आणि आरओसीई काढू.

आरओईसाठी आपण नेट प्रॉफिटला शेअर्सच्या विक्रीतून गोळा झालेल्या भांडवलानं भागणार. म्हणजेच आरओईसाठी आपण २.९५ला २९.५०नं भागू. त्यावरून आरओई १० टक्के असल्याचं आपल्या लक्षात येईल.

आरओसीईसाठी आपण ऑपरेटिंग प्रॉफिटला कंपनीच्या एकूण भांडवलानं भागणार. म्हणजेच आरओसीईसाठी आपण ४.५२ला ५६.५०नं भागू. त्यावरून आरओसीई ८ टक्के असल्याचं आपल्या लक्षात येईल.

बँका आणि आर्थिक क्षेत्रामधल्या इतर कंपन्या यांच्या बाबतीत मात्र आरओसीईचा विचार करून चालत नाही. याचं कारण म्हणजे त्या मोठ्या प्रमाणावर ठेवी स्वीकारत असतात. या ठेवी म्हणजे बँका आणि आर्थिक क्षेत्रातल्या इतर कंपन्या यांच्यासाठी कर्जंच असतात. या कर्जांवर नफा कमावण्यासाठी बँकांना आणखी जास्त व्याजदरानं हे पैसे इतर संस्थांना/कंपन्यांना/गुंतवणूकदारांना कर्जाऊ द्यावे लागतात. म्हणजे बँका इतरांना देत असलेली कर्जं आणि त्यांनी घेतलेली कर्जं म्हणजेच आपल्या सर्वसामान्य लोकांच्या दृष्टीनं असलेल्या ठेवी यांच्या व्याजदरांमधल्या फरकातून नफा कमवायचा असतो. त्यामुळे बँका आणि आर्थिक कंपन्या यांच्या बाबतीत आरओसीई गैरलागू ठरतो. त्याऐवजी बँका आणि आर्थिक क्षेत्रांमधल्या कंपन्यांच्या बाबतीत 'रिटर्न ऑन ॲसेट्स (आरओए)' या गुणोत्तराकडे बघायचं असतं. या गुणोत्तराची किंमत जितकी जास्त असेल तितकं चांगलं. त्याची किमान किंमत १ तर हवीच आणि त्याहून ती जितकी जास्त असेल, तितकं गुंतवणूकदाराच्या दृष्टीनं लाभदायी ठरतं.

बफेविषयी इतकं सारं बोलल्यानंतर आपण त्याच्यासारखी गुंतवणूक आपल्यालाही करायची असेल तर त्यासाठी काय केलं पाहिजे, या मुद्याकडे वळू. या संकल्पना बफेचा गुरू बेंजामिन ग्रॅहॅम आणि बफे या दोघांच्या अभ्यासातून साकारलेल्या असल्यामुळे त्या दोघांविषयीही बोलणं गरजेचं आहे. बेंजामिन ग्रॅहॅम आणि वॉरन बफे या दोघांनीही सातत्यानं विनाकारण धोके न पत्करता गुंतवणूक

करण्यावर भर दिला आहे. या संदर्भात काही मुद्दे महत्त्वाचे आहेत. त्यांचा आपण इथे विचार करू.

१. कंपनीचा आकार

आपण ज्या कंपनीत गुंतवणूक करणार आहोत, त्या कंपनीचा आकार मोठा असला पाहिजे. याचं कारण म्हणजे ही कंपनी काही काळासाठी अडचणीत आली तरी ती बंद पडण्याइतक्या खराब अवस्थेकडे जाणार नाही आणि आपली गुंतवणूक धोक्यात येणार नाही, याचा विश्वास आपल्या मनात कायम राहील. पूर्वीच्या आकडेवारीनुसार ग्रॅहॅमनं यासाठीचे निकष कंपनीच्या वार्षिक विक्रीचा आकडा किमान १० कोटी डॉलर्स किंवा किमान ५ कोटी डॉलर्सची मालमत्ता असे ठेवले होते. आताच्या काळात हे आकडे न वापरता कंपनीचं एकूण बाजारमूल्य (म्हणजे 'मार्केट कॅपिटल') किमान २०० कोटी डॉलर्सचं असावं, असं मानलं जातं. कंपनीचं बाजारमूल्य हे कंपनीचे बाजारातले एकूण शेअर्स गुणिले कंपनीच्या एका शेअरचा सध्याचा बाजारभाव यावरून ठरवलं जातं. उदाहरणार्थ समजा एका कंपनीच्या एका शेअरचा बाजारभाव सध्या ५० रुपये असेल आणि या कंपनीचे एकंदर ५० कोटी शेअर्स विक्रीला उपलब्ध असतील, तर या कंपनीचं एकूण बाजारमूल्य २५ अब्ज इतकं होईल. अर्थातच आधी सांगितलेला २०० कोटी डॉलर्सचा निकष अमेरिकन कंपन्यांसाठी आहे. त्यामुळे भारतीय कंपन्यांसाठी आपण एक सोपा निकष वापरू शकतो. भारतीय शेअरबाजारांमध्ये वेगवेगळ्या कंपन्यांना 'लार्ज कॅप ', 'मिड कॅप ', 'स्मॉल कॅप' अशा प्रकारच्या गटांमध्ये विभागलेलं असतं. ही विभागणी कंपनीचं बाजारमूल्य किती आहे, यावरून ठरवलं जातं. आपली गुंतवणूक सुरक्षित ठेवू इच्छिणाऱ्या गुंतवणूकदारांनी शक्यतो 'लार्ज कॅप' या गटामधल्या कंपन्यांमध्येच गुंतवणूक करावी, असा याचा सोपा अर्थ आपण लावू शकतो.

२. कंपनीची आर्थिक परिस्थिती

कंपनीकडे सध्या असलेली मालमत्ता म्हणजेच कंपनीचे 'करंट ॲसेट्स' कंपनीवर असलेल्या अल्पकालीन कर्जांच्या/देण्यांच्या म्हणजेच 'करंट लायबिलिटीज'पेक्षा किमान दुप्पट असले पाहिजेत, असंही ग्रॅहॅम म्हणतो. याचा सोपा अर्थ म्हणजे सध्यापासून पुढच्या एका वर्षभराच्या काळात कंपनीला काय देणी आहेत, हे बघायचं. त्याचबरोबर कंपनीच्या आत्ताच्या आणि पुढच्या वर्षभरात वाढू शकणाऱ्या मालमत्तेचा आकडा बघायचा. हा 'करंट ॲसेट्स'चा आकडा कंपनीवर असलेल्या 'करंट लायबिलिटीज'च्या किमान दुप्पट असला पाहिजे, असं हा निकष सांगतो. तांत्रिक भाषेत सांगायचं तर कंपनीचा 'करंट रेशो' किमान दोन असला पाहिजे, असं आपण म्हणू शकतो. याचं कारण म्हणजे कंपनीला असलेली देणी सहजपणे फेडणं शक्य आहे, असा याचा अर्थ होतो. त्यामुळे अचानकपणे कंपनी कुठल्या अडचणीत सापडली किंवा एकूण अर्थकारणच घसरणीला लागलं, तरी कंपनी या संकटातून सहीसलामत बाहेर पडू शकेल, असं चित्र स्पष्ट होतं. साहजिकच उत्पन्न आणि

मालमत्ता यांच्या तुलनेत खूप कमी कर्जे असलेली कंपनी गुंतवणुकीसाठी नेहमी सुरक्षित असते, असं ग्रॅहॅम आणि बफे म्हणतात.

याचं सोपं उदाहरण म्हणजे १० मे, २०१३ या दिवशी जाहीर झालेल्या वार्षिक निकालांनुसार एका सॉफ्टवेअर कंपनीचे 'करंट ॲसेट्स' ६४६७ कोटी डॉलर्स आणि तिच्यावरच्या 'करंट लायबिलिटीज' ९७३ अशी परिस्थिती होती. जर आपण 'करंट ॲसेट्स'च्या आकड्याला 'करंट लायबिलिटीज'नं भागलं तर आपल्याला 'करंट रेशो' ६.६४ इतका मिळेल. म्हणजेच या कंपनीची आर्थिक स्थिती या निकषावर खूप चांगली आहे, असं आपण म्हणू शकतो.

याशिवाय आणखी एक निकष म्हणजे कंपनीकडचे 'करंट ॲसेट्स' हे कंपनीवर असलेल्या 'लाँग टर्म लायबिलिटीज'पेक्षा जास्त हवेत. म्हणजेच कंपनीची सध्याची मालमत्ता ही कंपनीला असलेल्या दीर्घ मुदतीच्या देण्यांची परतफेड करण्यासाठी पुरेशी हवी. कंपनीचे 'करंट ॲसेट्स' ६४६७ कोटी डॉलर्स आहेत, हे आपण वर बघितलंच. आता या कंपनीची दीर्घकालीन देणी म्हणजेच कंपनीच्या 'लाँग टर्म लायबिलिटीज' फक्त ६० कोटी डॉलर्स इतक्या आहेत. अर्थातच या निकषावरही कंपनीची परिस्थिती एकदम सुदृढ आहे.

३. नफ्यात सातत्य

गेली दहा वर्षं कंपनीला कधीही तोटा झालेला नसावा, अशी अपेक्षा ग्रॅहॅम आणि बफे व्यक्त करतात. कधीकधी अगदी अपवादात्मक परिस्थितीत एखाद्या कंपनीला तोटा झालेला असू शकतो; पण ही परिस्थिती नक्की कशामुळे उद्भवली हे समजून घेणं आणि ती पुन्हा उद्भवणार नाही, याची काळजी घेणं महत्त्वाचं असतं. जर गुंतवणूकदाराला अशी खात्री असेल, तर एखाद्या वर्षामध्ये झालेल्या नुकसानाकडे गुंतवणूकदार दुर्लक्ष करू शकतो.

४. डिव्हिडंडमध्ये सातत्य

गेली २० वर्षं कंपनीनं एकदाही वार्षिक डिव्हिडंड चुकवलेला नसावा, अशी अपेक्षा ग्रॅहॅम आणि बफे व्यक्त करतात. भारतापुरतं बोलायचं तर २० वर्षांचा हा आकडा खूप जास्त वाटू शकतो. त्यामुळे आपण भारतासाठी गेल्या १० वर्षांचा आकडा पुरेसा आहे, असं म्हणू शकू. म्हणजेच सातत्यानं गेली १० वर्षं कंपनीनं डिव्हिडंडच्या रूपानं आपल्या शेअरधारकांना परतावा दिलेला असावा, अशी अपेक्षा इथे व्यक्त करण्यात आली आहे. या अपेक्षेमागचं मुख्य कारण म्हणजे, एक तर कंपनीला पुरेसा नफा मिळत नसल्यामुळे कंपनी डिव्हिडंड देत नाही, हे असू शकतं आणि दुसरं कारण कंपनीला चांगला नफा मिळत असूनसुद्धा गुंतवणूकदारांच्या हिताला फारसं महत्त्व न देता कंपनीनं डिव्हिडंड द्यायचं टाळणं, हे असू शकतं.

५. नफ्यात सातत्यानं होणारी वाढ

ग्रॅहॅमनं आदर्श कंपनीच्या नफ्यात सातत्यानं वाढ होत राहिली पाहिजे, अशी अपेक्षा व्यक्त केली असली, तरी या संदर्भातली त्याची आकडेवारी फारच माफक

स्वरूपाचा आहे, असं आपण म्हणू शकतो. कारण गेल्या दहा वर्षांमध्ये ढोबळमानानं यात ३३ टक्के वाढ झाली पाहिजे, असं ग्रॅहॅम म्हणतो. म्हणजेच कंपनीच्या वार्षिक नफ्यात सरासरी ३ टक्के वाढ एका दशकाच्या काळात व्हायला हवी, अशी ग्रॅहॅमची अपेक्षा होती. हे नीटपणे समजून घेतलं पाहिजे. ग्रॅहॅम आणि बफे हे दोघंही 'अर्निंग पर शेअर (ईपीएस)' या संकल्पनेला खूप महत्त्व देतात. ईपीएसचा वापर करून आपण कुठल्याही कंपनीला प्रतिशेअर नफा किती झाला आहे, हे समजून घेऊ शकतो. उदाहरणार्थ २०१२-१३ सालच्या आर्थिक वर्षात एका भारतीय सॉफ्टवेअर कंपनीला १०७५.१४ कोटी रुपये इतका निव्वळ नफा झाला आणि कंपनीचे एकूण ६.७४ कोटी शेअर्स बाजारात होते. म्हणजेच प्रतिशेअर कंपनीला १५९.५१ रुपये इतका नफा मिळाला. म्हणजेच कंपनीचं ईपीएस १५९.५१ इतकं होतं.

ईपीएसमधल्या वाढीच्या संदर्भातला अंदाज घेण्यासाठी नमुन्यादाखल एक तक्ता खाली दाखवला आहे. त्यावरून आपण या कंपनीच्या शेअर्सच्या बाबतीत ग्रॅहॅमच्या संकल्पना काय सांगतात ते बघू. अर्थात ग्रॅहॅमनं ही तपासणी दहा वर्षांसाठी करायला सांगितलेली असली, तरी आपल्याकडे आधीची आकडेवारी उपलब्ध नसल्यामुळे आपण ही तपासणी पाचच वर्षांसाठी करू. भारतामधल्या एका बँकेच्या २००८-२०१२ या कालावधीमधली ईपीएसची आकडेवारी अशी होती :

वर्ष	ईपीएस
२००८	१०.४
२००९	११.७
२०१०	१८.८
२०११	२२.४
२०१२	२३.८

म्हणजेच २००८ ते २०१२ या काळात ईपीएसमध्ये सरासरी ३३.५० टक्के वाढ झाली आहे. ग्रॅहॅमनं हा निकष दहा वर्षांच्या कालावधीसाठी वापरायचा असं सुचवलं असलं, तरी पाचच वर्षांमध्ये या बँकेनं ही मजल मारली आहे. म्हणूनच या बँकेच्या नफ्यात सातत्यानं आणि वेगानं वाढ होत असल्याचा निष्कर्ष आपण काढू शकतो आणि ग्रॅहॅमच्या नजरेतून या निकषावर ही बँक गुंतवणुकीसाठी पात्र असल्याचं आपण म्हणू शकतो.

६. प्राइस/अर्निंग रेशो (पीई रेशो) प्रमाणात असावा

ग्रॅहॅम आणि बफे यांच्या दृष्टीनं महत्त्वाचा असलेला आणखी एक निकष म्हणजे आपण गुंतवणूक करू पाहणाऱ्या कंपनीचा 'प्राइस/ अर्निंग रेशो (पीई रेशो)' प्रमाणात

असावा, हा आहे. याचं कारण म्हणजे कंपनीच्या उत्पन्नात किती वाढ होते, हा मुद्दा अत्यंत महत्त्वाचा असला आणि त्याचं उत्तर आपल्याला आधी उल्लेख केलेल्या 'ईपीएस'च्या संकल्पनेतून मिळत असलं, तरी आपण ज्या किमतीला शेअर विकत घेतो, त्याच्या तुलनेत कंपनीच्या उत्पन्नाची वाढ कशी होते आहे, हे तपासणंही तितकंच महत्त्वाचं असतं. म्हणजेच कंपनीच्या उत्पन्नात चांगली वाढ होत असली, तरी अव्वाच्यासव्वा किमतीला कुठल्याच शेअरची खरेदी करू नये असं ग्रॅहॅम आणि बफे सांगतात. ईपीएसमध्ये सातत्यानं वाढ होत असलेल्या शेअरची खरेदी करणं लाभदायक तर असतंच; पण ही खरेदी या शेअरची किंमत ईपीएसच्या तुलनेत कमी असताना करणं त्याहून जास्त महत्त्वाचं असतं. यासाठी हा 'पीई रेशो' आपल्या कामी येतो. या पीई रेशोची किंमत १५पेक्षा कमी असली पाहिजे, असा ग्रॅहॅम आणि बफे यांचा सल्ला आहे. यामागची संकल्पना आता समजून घेऊ.

ईपीएस म्हणजे प्रत्येक शेअरमागे कंपनी आपल्याला किती उत्पन्न म्हणजेच नफा मिळवून देते, याचं गुणोत्तर असतं. साहजिकच ईपीएसची किंमत जितकी जास्त असेल तितकं चांगलंच; असं आपण म्हणू शकतो. यातूनच आपल्याकडच्या प्रत्येक शेअरवर कंपनी आपल्याला जास्तीत जास्त लाभ मिळवून देऊ शकते, असा आत्मविश्वास आपल्या मनात निर्माण होतो. जेव्हा आपण कुठल्याही कंपनीच्या शेअरच्या सध्याच्या बाजारभावाला या ईपीएसनं भागतो, तेव्हा आपल्याला त्या कंपनीचा सध्याचा पीई रेशो मिळतो. साहजिकच कंपनीच्या शेअरच्या किमतीत वाढ झाली, तर पीई रेशो वाढतो. कंपनीच्या शेअरची किंमत घसरली, तर पीई रेशो घसरतो. त्याचप्रमाणे जर कंपनीच्या प्रतिशेअर उत्पन्नात म्हणजे ईपीएसमध्ये वाढ झाली, तरी पीई रेशो घसरतो आणि जर कंपनीच्या ईपीएसमध्ये घट झाली, तर पीई रेशो वाढतो. एकूण काय तर पीई रेशो जास्त असेल, तर याचा अर्थ शेअर महाग आहे आणि पीई रेशो कमी असेल, तर शेअर स्वस्त आहे, असं आपण ढोबळमानानं म्हणू शकतो. उदाहरणार्थ एका बँकेच्या शेअरची किंमत २०१३ सालच्या मे महिन्यात ५६.६५ रुपये होती आणि तिचा ईपीएस ११.४८ होता. म्हणजेच तिचा पीई रेशो ४.९३ इतका होता. ग्रॅहॅम आणि बफे यांनी सुचवलेल्या १५च्या तुलनेत हा आकडा खूपच कमी होता. याउलट याच काळात एका सॉफ्टवेअर कंपनीच्या शेअरची किंमत २६२० रुपये होती आणि तिचा ईपीएस १२७.४० होता. म्हणजेच तिचा पीई रेशो २०.५६ इतका होता. ग्रॅहॅम आणि बफे यांच्या मते या शेअरची किंमत खूपच जास्त होती. या कंपनीचा ईपीएस कायम राहील, असं समजून तिचा पीई रेशो १५पेक्षा खाली येण्यासाठी तिच्या शेअरची कमाल किंमत साधारण १७८० रुपये किंवा त्याहून अधिक असायला हवी. कारण या पातळीवर तिचा पीई रेशो साधारणपणे १४ असेल.

पीई रेशोची व्याख्या वेगवेगळ्या प्रकारे केली जाते. त्यामधली सगळ्यात लोकप्रिय व्याख्या म्हणजे कुठल्याही कंपनीच्या एक रुपये नफ्यासाठी आपण किती रुपये तिच्या एका शेअरच्या खरेदीसाठी खर्चायला तयार आहोत, अशी असते. म्हणजेच आपल्या आधीच्या उदाहरणात दुसऱ्या कंपनीचा पीई रेशो २०.५६ असताना या कंपनीला मिळणाऱ्या दर एक रुपया नफ्यासाठी आपण २०.५६ रुपये खर्च करायला

तयार आहोत, असा होतो. याउलट पाहिल्या कंपनीचा म्हणजे बॅंकेचा पीई रेशो ४.९३ असताना या बॅंकेच्या दर एक रुपया नफ्यासाठी आपण ४.९३ रुपये मोजायला तयार आहोत, असा होतो. सर्वसाधारणपणे बॅंका तसंच इतर नेहमीच्या अर्थव्यवस्थेमधल्या कंपन्या यांचे पीई रेशो कमी असतात. नव्या क्षेत्रांमधल्या तसंच वेगानं वाढणाऱ्या कंपन्यांचे पीई रेशो जास्त असतात. यामागचं सोपं कारण म्हणजे अशा कंपन्यांची वाढ वेगानं होईल आणि त्यामुळे त्यांचं उत्पन्न तसंच त्यांचा नफा यांच्यातही जोरदार वाढ होईल, अशा आशेपोटी गुंतवणूकदार त्यांच्या शेअर्सच्या खरेदीसाठी आत्ता जास्त किंमत मोजायला तयार असतात, असं असतं.

कधीकधी सध्याचा पीई रेशो काही कारणांमुळे चुकून खूप कमी किंवा खूप जास्त असतो. यासाठी आपण सध्याचा पीई रेशो गृहीत न धरता गेल्या तीन वर्षांच्या पीई रेशोंची सरासरी बघावी आणि ती १५च्या आत असल्याची खात्री करावी, असंही ग्रॅहम आणि बफे सुचवतात.

७. कंपनीच्या शेअरची किंमत तिच्या मालमत्तेच्या तुलनेत माफक हवी

कुठल्याही कंपनीकडे असलेल्या 'नेट' मालमत्तेला म्हणजेच सगळी देणी वजा जाऊन उरलेल्या मालमत्तेला 'बुक व्हॅल्यू' असं म्हणतात. यासाठीचं सोपं समीकरण म्हणजे कंपनीकडे असलेल्या सगळ्या मालमत्तेतून कंपनीवर असलेल्या कर्जांना किंवा देण्यांना वजा करायचं. अर्थातच आपल्या वैयक्तिक आयुष्यातही आपण 'बुक व्हॅल्यू'ची संकल्पना वापरू शकतो. उदाहरणार्थ आपल्याकडे समजा आपलं घर, साठवलेले पैसे, इतर गुंतवणुकी या सगळ्यांमधून एकूण १० लाख रुपयांची मालमत्ता आहे आणि आपल्यावर एकूण ५ लाख रुपयांचं कर्ज आहे. यातून आपली 'बुक व्हॅल्यू' ५ लाख रुपये इतकी होईल. अशाच प्रकारे आपल्याला ज्या कंपनीच्या शेअर्समध्ये गुंतवणूक करायची असेल, त्या कंपनीची 'बुक व्हॅल्यू' काढणं गरजेचं असतं. उदाहरणार्थ आपण आधी उल्लेख केलेल्या बॅंकेची 'बुक व्हॅल्यू' २०१३ सालच्या मे महिन्यात ६९.४१ रुपये एवढी होती. याचा अर्थ या कंपनीकडची 'नेट' मालमत्ता एवढी होती, असा अजिबातच होत नाही. कारण सर्वसाधारणपणे कुठल्याही कंपनीकडे असलेल्या एकूण 'नेट' मालमत्तेला तिच्या बाजारात उपलब्ध असलेल्या शेअर्सच्या संख्येनं भागल्यावर तिची 'बुक व्हॅल्यू पर शेअर' मिळते आणि तीच विचारात घेतली जाते. म्हणजेच आपल्या या उदाहरणात आपण या बॅंकेची 'बुक व्हॅल्यू' ६९.४१ आहे असं म्हणत असलो, तरी त्याचा खरा अर्थ 'बुक व्हॅल्यू पर शेअर' असा होतो. त्याच वेळी त्या बॅंकेच्या एका शेअरचा बाजारभाव म्हणजेच त्या शेअरची विक्रीची किंमत ५६.६५ रुपये इतकी होती. याचाच अर्थ या बॅंकेची 'बुक व्हॅल्यू' तिच्या शेअरच्या किमतीहून जास्त आहे. याचाच अर्थ उद्या काही कारणानं ही बॅंक बंद पडली किंवा मोठ्या संकटात सापडली, तरी तिच्याकडे असलेल्या मालमत्तेची विक्री करून या बॅंकेला पुरेसा निधी उपलब्ध करणं शक्य होईल. अर्थातच अशा प्रकारे हा निधी लगेचच उपलब्ध करणं शक्य होईल किंवा तिच्याकडे असलेल्या मालमत्तेची कागदोपत्री

दाखवण्यात आलेली किंमत तेतक्याच प्रमाणात प्रत्यक्षातही मिळेल असं आपण खात्रीलायकरीत्या सांगू शकत नाही; पण निदान वर-वर तरी बँकेची आर्थिक स्थिती तिच्या शेअरच्या किमतीच्या तुलनेत चांगली आहे, असं आपण म्हणू शकतो.

या 'बुक व्हॅल्यू'चाही आपण सहजपणे शेअरच्या किमतीशी संबंध लावू शकतो आणि त्यातून 'प्राइस टू बुक रेशो' काढू शकतो. म्हणजेच शेअरच्या सध्याच्या किमतीला तिच्या 'बुक व्हॅल्यू पर शेअर'नं भागायचं. हे गुणोत्तर १.५पेक्षा जास्त असू नये, असं ग्रॅहॅम आणि बफे म्हणतात. आपल्या बँकेच्या उदाहरणात बँकेच्या एका शेअरची किंमत ५६.६५ रुपये होती, तर तिची 'बुक व्हॅल्यू पर शेअर' ६१.४१ होती. यांचा भागाकार केला, तर आपल्याला या बँकेचं 'प्राइस टू बुक व्हॅल्यू' हे गुणोत्तर ०.९२ इतकं असल्याचं दिसून येईल. म्हणजेच हा शेअर आधी म्हटल्याप्रमाणे त्या कंपनीकडे असलेल्या मालमत्तेच्या तुलनेत स्वस्तात उपलब्ध आहे.

या संदर्भात ग्रॅहॅमनं आणखी एक सोपं समीकरण सुचवलं आहे. त्याच्या म्हणण्यानुसार पीई रेशो आणि प्राइस टू बुक व्हॅल्यू या दोन गुणोत्तरांचा गुणाकार २२.५पेक्षा कमी असावा. यामागचं कारण म्हणजे पीई रेशो १५पेक्षा कमी असावा आणि प्राइस टू बुक व्हॅल्यू १.५ पेक्षा कमी असावा, असं त्याचं तत्त्व आहे. त्यामुळे या दोघांचा गुणाकार २२.५पेक्षा कमी असला पाहिजे, असा निष्कर्ष ग्रॅहॅम काढतो. याचाच अर्थ पीई रेशो १५हून जास्त असला, तरी किमान प्राइस टू बुक व्हॅल्यू १.५पेक्षा कमी असला पाहिजे किंवा प्राइस टू बुक व्हॅल्यू १.५पेक्षा जास्त असेल, तर पीई रेशो १५पेक्षा कमी असला पाहिजे. म्हणजेच या दोघांना एकत्र बघितल्यावर त्यांचा गुणाकार २२.५पेक्षा कमी येईल. आपल्या बँकेचा पीई रेशो ४.९३ आहे आणि तिचा प्राइस टू बुक व्हॅल्यू ०.९२ आहे. या दोघांचा गुणाकार ४.५३ इतका होईल. हा २२.५पेक्षा बराच कमी आहे. म्हणजे ग्रॅहॅमच्या या निकषावर हा शेअर गुंतवणुकीसाठी योग्य आहे.

याखेरीज ग्रॅहॅमनं दिलेली एक 'टिप' लक्षात घेण्यासारखी आहे. आपण शेअर्समध्ये करत असलेली गुंतवणूक आपल्याला फार महागात तर पडत नाही ना, हे समजून घेण्यासाठी एक सोपी युक्ती आहे. त्यासाठी सध्याचा सुरक्षित दर्जाच्या म्हणजेच सरकारी बाँड्सचा व्याजदर किती आहे हे बघायचं. १००ला या व्याजदरानं भागायचं. उदाहरणार्थ समजा सध्या सरकारी किंवा रिझर्व्ह बँकेच्या सुरक्षित मानल्या जात असलेल्या बाँड्सचा व्याजदर ८ आहे, असं आपण समजू. १०० भागिले ८ म्हणजे आपल्याला १२.५ ही किंमत मिळेल. त्यात २० टक्के घट करायची. म्हणजे आपल्याला आता १० ही किंमत मिळेल. आता आपल्याला ज्या शेअर्समध्ये गुंतवणूक करायची असेल, त्या शेअर्सचा पीई रेशो या आकड्यापेक्षा म्हणजे १०पेक्षा कमी असला पाहिजे. आता समजा व्याजदर कमी होऊन ७ टक्क्यांवर आले, तर १०० भागिले ७ वजा २० टक्के म्हणजे ११.४२ इतक्या पीई रेशोंपर्यंतच्या कंपन्यांमध्ये केलेली गुंतवणूक आपण सुरक्षित मानू शकतो. यामागचं तर्कशास्त्र म्हणजे हीच गुंतवणूक आपण बाँड्समध्ये केली तर आपल्याला आपल्या उदाहरणांमध्ये अनुक्रमे किमान ८ आणि ७ टक्के व्याज खात्रीलायकरीत्या मिळेल. त्याऐवजी आपण शेअर्समध्ये पैसे गुंतवायचं ठरवलं, तर त्यासाठी संबंधित कंपन्यांना मिळत असलेला नफा हा कमीतकमी या व्याजदरांइतका

तरी असला पाहिजे. अन्यथा आपण शेअसंमध्ये पैसे गुंतवण्याचा धोका पत्करण्याऐवजी सरळ बाँड्समध्ये पैसे गुंतवून मोकळे झालेलं चांगलं!

८. शेअरधारकांच्या भांडवलावर कंपनी चांगला नफा कमावून देऊ शकणं गरजेचं आहे

गुंतवणुकीच्या जगात तसंच कंपन्यांना जेव्हा आपल्या वाढीसाठी पैसे गोळा करण्याची गरज असते, त्या वेळी 'रिटर्न ऑन इक्विटी (आरओई)' नावाची संकल्पना बरेचदा वापरली जाते. याचा सोप्या शब्दांमधला अर्थ म्हणजे कुठल्याही कंपनीच्या उभारणीसाठी किंवा तिच्या वाढीसाठी गुंतवणूकदारांनी जे भांडवल पुरवलेलं असतं, त्यावर ही कंपनी किती नफा कमावून देऊ शकते, असा असतो. जसं आपण ठरावीक प्रकारचे बाँड्स विकत घेतले किंवा फिक्स्ड डिपॉझिट योजनेमध्ये पैसे गुंतवले की आपल्याला ठरावीक दरानं व्याज मिळत राहतं, तसंच आपण एखाद्या कंपनीचे शेअर्स विकत घेतले, तर त्यावर आपल्याला ठरावीक दरानं परतावा म्हणजेच नफा मिळत राहील का, असा हा मुद्दा आहे. तो एका सोप्या उदाहरणानं समजून घेऊ.

या संदर्भात शेअरधारकांचं भांडवल म्हणजेच 'शेअरहोल्डर्स इक्विटी' ही संकल्पना महत्त्वाची आहे. यासाठीचा हिशेब तसा सोपा आहे. कुठल्याही कंपनीची एकूण मालमत्ता वजा तिच्यावर असलेली कर्जं/ देणी म्हणजे त्या कंपनीचं भांडवल असं मानलं जातं. म्हणजेच तांत्रिक भाषेत सांगायचं तर :

Shareholders' Equity = Company's Total Assets – Company's Total Liabilities

उदाहरणार्थ समजा आपण २० लाख रुपयांना एक घर विकत घेतलं आणि ते भाड्यानं द्यायचं ठरवलं. हे घर खरेदी करण्यासाठी आपण आपल्याकडचे ५ लाख रुपये वापरले आणि उरलेले १५ लाख रुपये बँकेकडून कर्ज म्हणून घेतले, असं समजू. वरच्या समीकरणानुसार आपल्या घरातलं आपल्या स्वत:चं भांडवल म्हणजेच आपली 'इक्विटी' ही ५ लाख रुपयांची झाली; कारण आपण स्वत: तेवढे पैसे गुंतवले आहेत. आपली एकूण मालमत्ता २० लाखांची असली, तरी त्यापैकी १५ लाख कर्जाऊ आहेत. त्यामुळे वरच्या हिशेबानुसार २० लाख वजा १५ लाख म्हणजेच ५ लाख एवढंच आपलं भांडवल झालं. जसं सगळ्या कंपन्या वर्षाच्या शेवटी आपली आर्थिक परिस्थिती कशी आहे, हे दाखवण्यासाठी आपली 'बॅलन्स शीट' तयार करतात तसंच आपण आपल्या घराच्या आर्थिक व्यवहारासाठीची 'बॅलन्स शीट' याप्रमाणे तयार करू शकतो :

Mr X Rental Property Balance Sheet : 1 April, 2013			
Assets		**Liabilities**	
Rental Poperty	Rs 20,00,000	Bank Loan	Rs 15,00,000
Total Assets	Rs 20,00,000	Total Liabilities	Rs 15,00,000
		Sharholders' Equity	Rs 05,00,000
		Total Liabilities and Shareholders' Equity	Rs 20,00,000

म्हणजेच 'बॅलन्स शीट'मधून आपल्याला कुठल्याही कंपनीच्या व्यवसायामध्ये असलेली मालमत्ता, तिच्यावर असलेली कर्ज/देणी तसंच तिच्यामध्ये गुंतवणूकदारांनी गुंतवलेलं भांडवल याविषयीची माहिती मिळू शकते. सर्वसाधारणपणे दर तिमाहीनंतर आणि वर्षाच्या शेवटी सगळ्या सार्वजनिक कंपन्यांना आपलं 'बॅलन्स शीट' प्रसिद्ध करणं बंधनकारक असतं. यातला महत्त्वाचा मुद्दा म्हणजे 'बॅलन्स शीट'कडे बघून एखादी कंपनी चांगल्या प्रकारे उत्पन्न कमावते आहे का, हे समजू शकत नाही. ज्या दिवशी ही 'बॅलन्स शीट' प्रसिद्ध केली जाते, त्या दिवशी या कंपनीकडची एकूण मालमत्ता किती आहे, तिला किती कर्ज/ देणी आहेत आणि म्हणूनच जर आपण ही सगळी कर्ज/देणी वजा केली, तर कंपनीकडे काही मालमत्ता शिल्लक राहील का, अशा प्रकारची माहिती आपल्याला त्यातून मिळू शकते. आपल्या वैयक्तिक पातळीवरच्या अर्थकारणाविषयी बोलायचं तर सर्वसाधारणपणे आपल्या सगळ्या संपत्तीच्या आकड्यामधून आपल्याला असलेली देणी वजा केली, तर त्यातून शिल्लक राहिलेली रक्कम म्हणजे आपली 'नेट वर्थ' असं म्हणतो. उदाहरणार्थ आपल्या घराच्या उदाहरणात आपली 'नेट वर्थ' ५ लाख रुपये इतकी आहे. व्यावसायिक जगात मात्र 'नेट वर्थ'ऐवजी बहुतेक वेळा 'शेअरहोल्डर्स इक्विटी' किंवा 'बुक व्हॅल्यू' अशी संज्ञा एखाद्या कंपनीची कर्ज/देणी वगळून उरलेली मालमत्ता किती आहे, हे सांगण्यासाठी वापरली जाते. उदाहरणार्थ आंध्र बँकेच्या 'बॅलन्स शीट'नुसार ३१ मार्च, २०१२ या दिवशी तिची एकूण संपत्ती १,२५,६८३ कोटी रुपये इतकी होती, तर तिच्यावरची कर्ज/ देणी १,१८,१८२ कोटी रुपये इतकी होती. याचाच अर्थ तिचं 'नेट वर्थ' १,२५,६८३ कोटी

वजा १,१८,१८२ कोटी म्हणजे ७,५०१ कोटी रुपये इतकं होतं. त्या वर्षात आंध्र बँकेला २,८०२ कोटी रुपये नफा झाला. आता आपण २,८०२ या आकड्याला ७,५०१ने भागलं, तर ३७.३५ टक्के इतका आकडा मिळेल. म्हणूनच आंध्र बँकेला या वर्षी 'रिटर्न ऑन इक्विटी (आरओई)' ३७.३५ टक्के मिळाला, असं आपण म्हणू शकतो.

थोडक्यात सांगायचं तर कुठल्याही कंपनीला एका वर्षात मिळालेल्या नफ्याच्या आकड्याला कंपनीच्या भांडवलानं म्हणजे 'नेट वर्थ'नं म्हणजेच 'शेअरहोल्डर्स इक्विटी'नं भागलं तर त्यातून मिळणारं उत्तर हे 'रिटर्न ऑन इक्विटी' हे असतं.

आपलं आधीचं घराचं उदाहरण पुढे न्यायचं, तर समजा आपण ते विकत घेतल्यानंतर भाड्यानं दिलं आणि एका वर्षात आपल्याला १.५० लाख रुपये भाडं मिळालं तसंच गृहकर्जाचे हप्ते आणि इतर खर्च मिळून आपले १ लाख रुपये खर्च झाले. यासाठीचं आपलं 'इन्कम स्टेटमेंट' म्हणजेच वर्षभरातल्या जमाखर्चाच्या ताळेबंदाचं पत्रक असं असेल :

Income Statement for Mr X for the Year 2013-2014	
Income	Rs 1,50,000
Expenses	Rs 1,00,000
Net Income	Rs 50,000

अगदी सोप्या शब्दांमध्ये सांगायचं, तर 'इन्कम स्टेटमेंट'मध्ये कुठल्याही कंपनीला एका वर्षात किंवा तिमाहीत वगैरे कोणकोणते खर्च करावे लागले, कोणकोणतं उत्पन्न मिळालं, या सगळ्याचे तपशील असतात. यातून त्या काळात कंपनीला शेवटी किती नफा मिळाला किंवा किती तोटा सोसावा लागला हे आपल्याला समजतं. आपल्या या घरासंबंधीच्या उदाहरणात आपल्याला वर्षभरात एकूण ५०,००० रुपयांचा नफा झाला असल्याचं लक्षात येईल. यातून आपल्याला आपल्या घरासाठी एक वर्षातून किती 'आरओई' मिळाला हे लक्षात येईल. कारण आपण या नफ्याच्या आकड्याला म्हणजे ५०,०००ला आपल्या 'नेट वर्थ'नं म्हणजे ५,००,०००नं भागू शकतो. म्हणजेच आपला आरओई १० टक्के झाला.

आता हा जो 'आरओई' आहे म्हणजेच गुंतवणूकदारांनी गुंतवलेल्या भांडवलावर किती दरानं कंपनी नफा कमावू शकते हे आपण बघितलं आहे, त्याकडे बफे खूप बारकाईनं लक्ष देतो. अर्थातच हा आरओई जितका जास्त असेल तितकं चांगलं. कारण याचा अर्थ कंपनी कमी भांडवलाचा वापर करून जास्त नफा कमावू शकते. तसंच या आरओईमध्ये सातत्यानं वाढ होत जात असेल, तर याचा अर्थ कंपनी दरवर्षी पूर्वीपेक्षा जास्त नफा कमावते आहे, आपल्या कामजाकात सुधारणा करत चालली आहे आणि आपले खर्च आटोक्यात आणून आपला नफा वाढवते आहे, असा होतो. हा आरओई किती असावा? भारतापुरतं बोलायचं झालं, तर हा आकडा किमान

१२-१५ टक्के तरी असावा, असं आपण म्हणू शकतो. याचं कारण म्हणजे कुठलेच धोके नसलेल्या किंवा कमी धोके असलेल्या बाँड्समध्ये आपण गुंतवणूक केली, तरी आपल्याला सर्वसाधारणपणे ७-९ टक्के व्याज मिळतंच. अशी गुंतवणूक न करता आपण शेअर्समध्ये गुंतवणूक करायची असेल, तर आपल्याला बाँड्सवर मिळत असलेल्या व्याजदरापेक्षा जास्त परतावा नक्कीच मिळाला पाहिजे.

नमुन्यादाखल भारतामधल्या काही कंपन्यांचे आरओईचे आकडे येथे दिले आहेत :

कंपनी आणि वर्ष	२००८	२००९	२०१०	२०११	२०१२
आंध्र बँक	१५.३	१७.१	१८.९	१५.३	१७.८
सिंडिकेट बँक	१९.८	१८.२	१४.५	१६.२	१४.५
महाराष्ट्र बँक	१८.४	१४.९	१५.३	९.९	१०.५
फिनोलेक्स केबल्स	१३.९	-५.९	९	१२.१	१२.३
कॅनरा बँक	१६.७	१६.७	२०	१९.८	१४.५
सिंटेक्स इंडस्ट्रीज	१५	१९.१	१६.९	१९.१	११.६
ओरॅकल फिनॅन्शियल सर्व्हिसेस सॉफ्टवेअर लिमिटेड	१५	२१	१८	२०.६	१४.४

या तक्त्यावरून आपण विचारात घेतलेल्या कुठल्याच कंपनीच्या आरओईमध्ये सातत्यानं वाढ होत नसल्याचं दिसून येईल. म्हणजेच अशा कंपन्या शोधणं फार सोपं नाही, हे आपल्याला लगेचच उमगेल. जर खूप शोधूनही अशा कंपन्या सापडल्याच नाहीत, तर निदान ज्या कंपन्यांच्या आरओईमध्ये प्रचंड फेरफार होत नाही आणि वारंवार घट होत नाही, अशा कंपन्या आपण निवडल्या पाहिजेत.

१. एकूण भांडवलावर कंपनी चांगला नफा कमावून देऊ शकणं गरजेचं आहे

बफे 'रिटर्न ऑन इक्विटी (आरओई)' या गुणोत्तराला खूप महत्त्व देत असला तरी तितक्याच बारकाईनं तो 'रिटर्न ऑन टोटल कॅपिटल (आरओटीसी)' किंवा 'रिटर्न ऑन कॅपिटल एम्प्लॉईड (आरओसीई)' या संकल्पनेलाही तितकंच महत्त्व देतो. याचं कारण म्हणजे आरओई हे गुणोत्तर कधीकधी फसवं ठरू शकतं. आरओईमध्ये

शेअरधारकांनी गुंतवलेल्या मूळ भांडवलाचा आणि त्यात भर पडत राहिलेल्या शिल्लक रकमेचा विचार केला जातो. आपल्या घराच्या उदाहरणात आपण गुंतवलेली रक्कम ५ लाख रुपये होती आणि पहिल्या वर्षाअखेर आपल्याला ५० हजार रुपयांचा नफा झाल्यामुळे पहिल्या वर्षाअखेर आपलं एकूण भांडवल ५.५० लाख रुपये इतकं झालं. हेच उदाहरण आपण एखाद्या कंपनीच्या संदर्भात घेतलं, तर पहिल्या वर्षाअखेर कंपनीकडचं भांडवल ५.५० लाख रुपये इतकं होईल. या भांडवलाचा वापर कंपनी आपल्या व्यवसायात वाढ करण्यासाठी करू शकेल किंवा आपल्या शेअरधारकांना परतावा म्हणून डिव्हिडंडच्या रूपानं परत करू शकेल. समजा कंपनीनं हा सगळाच्या सगळा ५० हजार रुपयांचा नफा डिव्हिडंडच्या रूपानं वाटून टाकला, तर पहिल्या वर्षाअखेर कंपनीकडचं भांडवल ५.५० लाख रुपये न होता, मूळचं ५ लाख रुपये इतकंच राहील. आरओईचा हिशेब करताना आपण कंपनीला झालेल्या नफ्याला तिच्याकडच्या भांडवलानं भागत असल्यामुळे आपल्या उदाहरणामध्ये आपण ५० हजार या संख्येला ५.५० लाखांनी न भागता ५ लाखांनीच भागू. साहजिकच आपल्याला आरओईचं प्रमाण जास्त म्हणजे १० टक्के आहे, असं वाटेल. जर हा डिव्हिडंड दिला नसता तर आरओईचं प्रमाण ९ टक्के इतकं दिसलं असतं. म्हणजेच आरओई जास्त आहे, असं दाखवण्यासाठी काही कंपन्या आपल्या नफ्यामधलं जास्त प्रमाण मुद्दाम डिव्हिडंडच्या रूपानं वाटून टाकतात. यामुळे गुंतवणूकदाराची फसगत होऊ शकते. यासाठी फक्त आरओईचा विचार न करता आरओटीसीलाही विचारात घेतलं पाहिजे, असं बफे सुचवतो. हा आकडा किमान १२ टक्के असला पाहिजे, असं बफेचं मत आहे. अर्थातच भारतासाठी आपण तो १५ वर नेऊ शकतो.

बँका आणि आर्थिक क्षेत्रामधल्या इतर कंपन्या यांच्या बाबतीत मात्र आरओटीसीचा विचार करून चालत नाही. याचं कारण म्हणजे त्या मोठया प्रमाणावर ठेवी स्वीकारत असतात. या ठेवी म्हणजे बँका आणि आर्थिक क्षेत्रातल्या इतर कंपन्या यांच्यासाठी कर्जंच असतात. या कर्जांवर नफा कमावण्यासाठी बँकांना आणखी जास्त व्याजदरानं हे पैसे इतर संस्थांना/कंपन्यांना/गुंतवणूकदारांना कर्जाऊ द्यावे लागतात. म्हणजे बँका इतरांना देत असलेली कर्जं आणि त्यांनी घेतलेली कर्जं म्हणजेच आपल्या सर्वसामान्य लोकांच्या दृष्टीनं असलेल्या ठेवी यांच्या व्याजदरांमधल्या फरकातून नफा कमवायचा असतो. त्यामुळे बँका आणि आर्थिक कंपन्या यांच्या बाबतीत आरओटीसी गैरलागू ठरतो. त्याऐवजी बँका आणि आर्थिक क्षेत्रांमधल्या कंपन्यांच्या बाबतीत 'रिटर्न ऑन ॲसेट्स (आरओए)' या गुणोत्तराकडे बघायचं असतं. या गुणोत्तराची किंमत जितकी जास्त असेल, तितकं चांगलं असं बफे म्हणतो. त्याची किमान किंमत १ तर हवीच आणि त्याहून ती जितकी जास्त असेल, तितकं गुंतवणूकदाराच्या दृष्टीनं लाभदायी ठरतं.

आपण आधीच्या कंपन्यांच्या संदर्भात याही आकडेवारीचा विचार केला, तर आपल्याला येथे दाखवलेला तक्ता मिळेल. यात बँकांच्या बाबतीत आपण आरओटीसीचा आकडा लक्षात न घेता आरओएचा विचार केलेला आहे.

कंपनी आणि वर्ष	२००८	२००९	२०१०	२०११	२०१२
आंध्र बँक	१.१२	१.०५	१.३२	१.२७	१.४०
सिंडिकेट बँक	०.८६	०.७७	०.६०	०.७१	०.७८
महाराष्ट्र बँक	०.७६	०.७०	०.६८	०.४५	०.५२
फिनोलेक्स केबल्स	१५.२८	९.१३	१८.४७	१६.२	१७.६५
कॅनरा बँक	१.०३	१.०२	१.२३	१.३४	०.९३
सिंटेक्स इंडस्ट्रीज	१०.२४	११.७१	८.२५	११.६९	९.६१
ओरॅकल फिनॅन्शियल सर्व्हिसेस सॉफ्टवेअर लिमिटेड	१६	२१.९४	२४.५१	२२.६५	२३.५२

या संकल्पनांचा वापर करून कुठलाही सर्वसामान्य गुंतवणूकदार खरं म्हणजे शेअरबाजारात यश मिळवू शकतो. त्यासाठी अर्थातच प्रचंड अभ्यास, वाट बघण्याची तयारी, खचून न जाता विपरित परिस्थितीमध्येसुद्धा आपल्या निर्णयावर खंबीर राहणं, अशा अनेक गोष्टींची गरज आहे.

समारोप

लहानपणी वॉरन शीतपेयांच्या वापरून झालेल्या बाटल्यांची बुचं गोळा करत असे. त्यानंतर प्रचंड उत्साहानं आणि अगदी वेगानं तो वर्तमानपत्रांचं वाटप करण्याचं काम करत असे. या कामात कसलीही चूक होऊ नये, तसंच ते कमीतकमी वेळात पूर्ण व्हावं, यासाठीही तो प्रयत्नशील असे. अर्थातच आपण मोठेपणी कोण होणार याची वॉरनला तेव्हा अजिबात कल्पना नव्हती. तरी त्याला तेव्हा कुणी जगातला सगळ्यात श्रीमंत माणूस व्हायला आवडेल का असं विचारलं असतं, तर त्याचं उत्तर त्यानं नक्कीच होकारार्थी दिलं असतं, यात शंकाच नाही. अर्थातच यामागे खूप संपत्ती कमवावी आणि चैन करावी, असा त्याचा अजिबातच हेतू नव्हता. तरीही पैसे कमावण्याच्या आणि त्यांची वाढ होत जाण्याच्या आनंदानं मात्र त्याला पुरतं वेडं करून सोडलं होतं. या पैशांचा वापर त्यानं स्वतःसाठी किंवा आपल्या कुटुंबीयांसाठी किती कमी प्रमाणात केला, यावरूनच हे सिद्ध होतं.

यामुळेच शेअरबाजारामधल्या भुलभुलय्यानं बफेला खुणावलं, आपल्याकडे आकर्षून घेतलं आणि त्याला पुरतं वेडं करून टाकलं. रात्रं-दिवस वॉरन हजारो कंपन्यांचा अत्यंत बारकाईनं अभ्यास करत सुटला. इतर कुणाला फारशी महत्त्वाची वाटत नसलेली माहिती तो संकलित करत राहिला आणि त्या माहितीचं पृथक्करण करून त्यानं अफाट यश मिळवलं. दररोज तो अनेक वर्तमानपत्रं अगदी बारकाईनं वाचायचा. त्यात 'वॉल स्ट्रीट जर्नल'वर तर त्याचा जीवच होता. अत्यंत आतुरतेनं तो दररोज या वर्तमानपत्राचा अक्षरशः कीसच पाडायचा. कुठल्या कंपन्यांमध्ये गुंतवणूक करायची हे ठरवण्यासाठी अनेक वेगवेगळे हिशेब तर तो मांडायचाच; पण शिवाय कित्येक कंपन्यांचे कर्मचारी, त्यांचे ग्राहक अशा वेगवेगळ्या प्रकारे कंपनीशी संबंधित असलेल्या लोकांशी तो संवादही साधायचा. त्यातून त्याला त्या कंपनीविषयीची अगदी खरी आणि कित्येकदा 'आतल्या गोटातली' बातमी मिळत असे. आपल्या लग्नानंतर मधुचंद्राला जातानासुद्धा वॉरननं गाडीच्या डिकीत शेअरबाजाराचा अभ्यास करण्यासाठी लागणारी पुस्तकं आणि इतर साहित्य ठेवलं होतं. याशिवाय बफेनं कित्येक महिने खर्ची घालून जुन्या काळातली वर्तमानपत्रं मिळवली आणि ती बारकाईनं वाचली. यातूनच आपल्याला व्यवसाय, अर्थकारण, भांडवलशाही अशा गोष्टींचा इतिहास समजतो आणि या सगळ्याचा गुंतवणुकीच्या इतिहासावर काय परिणाम झाला आहे हे समजून घेऊ शकते असं वॉरनला वाटे. त्यातून गुंतवणुकीशी

संबंधित असलेले इतर अनेक निर्णय घेता येतात, असं त्याचं मत होतं. या गोष्टी समजल्या नाहीत तर आपण अनेक चुकीची गृहीतकं मनाशी धरतो आणि त्यातून आपले अंदाज कोलमडू शकतात, असं वॉरन म्हणत असे.

आपल्या मित्रांच्या बाबतीत वॉरन अत्यंत चोखंदळ आहे. त्यानं अगदी काळजीपूर्वकरीत्या काही मोजके मित्र जोडले. त्यांची वॉरनला आणि वॉरनची त्यांना मदत होई; पण वॉरनला कधी एकट्यालाच त्याच्या जगात सोडून द्यायचं, याची या मित्रांना जाणीव होती. साहजिकच बफेचा वेळ फुकट वाया जात नसे. राजकारणाचा अर्थकारणावर आणि अर्थकारणाचा गुंतवणुकीवर खोल परिणाम होतो, याची वॉरनला जाणीव असल्यामुळे त्यानं राष्ट्रीय आणि आंतरराष्ट्रीय पातळीवरच्या राजकारणामधल्या घडामोडी समजून घेण्यावर खूप भर दिला. आदर्शवत वाटत असलेल्या सगळ्या महान लोकांची चरित्रं आणि आत्मचरित्रं तो अगदी लहानपणापासूनच बारकाईनं वाचे. यातून आपल्याला खूप काही शिकायला मिळतं आणि खूप प्रेरणा मिळते, असं तो म्हणत असे. अर्थकारण आणि व्यवसाय या गोष्टी सोडून मात्र त्यानं इतर सगळ्या गोष्टींकडे दुर्लक्ष केलं. कला, साहित्य, विज्ञान, प्रवास, संगीत अशा कुठल्याच गोष्टींमध्ये तो रमला नाही. आपल्या एकमेव आवडीवर आपलं संपूर्ण लक्ष केंद्रित करता यावं म्हणूनही कदाचित त्यानं असं केलं असावं. खूप गोष्टी करून बघायच्या आणि त्यामधल्या बऱ्याच आपल्याला आवडत नाहीत किंवा जमत नाहीत, असं उशीरा ओळखायचं यापेक्षा आपल्याला जी एकच गोष्ट अगदी नीटपणे जमते, तिच्यावर सगळ्या ताकदीनं तुटून पडायचं, असं वॉरनचं हे धोरण होतं. ते चांगलंच यशस्वी ठरलं, यात वादच नाही.

पैसे कमावण्याची आणि त्यात सातत्यानं भरघोस वाढ करण्याची वॉरनला प्रचंड आवड आहे; पण पैशांचा लोभ मात्र त्याला कधीच नव्हता. पैसे कमावून आणि ते सातत्यानं वाढवून दाखवण्यात त्याला वाटत असलेली झिंग अपूर्व आहे. खूप कमी लोकांना पैशांविषयी अशा प्रकारे आकर्षण वाटतं. म्हणूनच वॉरन सातत्यानं पैसे कमावण्याचा ध्यास घेत असूनही पैशांची लालसा त्याला कधीच नव्हती. तटस्थपणे दुरूनच तो आपल्या सातत्यानं वाढत गेलेल्या आणि अल्पावधीतच अफाट झालेल्या संपत्तीकडे बघत असे. हा सगळा प्रकारच जगावेगळा आणि भव्यदिव्य होता. पैसे कमावत राहण्याच्या ध्यासामुळे वॉरननं जवळपास कधीच चुकीचे मार्ग अवलंबले नाहीत किंवा कुठलंही नियमबाह्य वर्तन केलं नाही. आपलं वागणं नेहमीच सार्वजनिक संकेतांना धरून असलं पाहिजे, असा त्याचा आग्रह कायम राहिला. बेंजामिन ग्रॅहॅमच्या रूपानं बफेला गुंतवणुकीच्या संदर्भातला अगदी हवा असलेला गुरू भेटला आणि या संधीचं बफेनं सोनं केलं. ग्रॅहॅमकडून बफे गुंतवणुकीच्या संदर्भातले सगळे बारकावे शिकला आणि त्यानंतर त्यानं त्याच्याही पुढे मजल मारली. आजवरच्या इतिहासात कुणालाही न मिळालेलं यश बफेनं प्रचंड कष्ट, जिद्द, संयम, लोभीपणा टाळण्याचा दुर्मीळ गुण आणि अर्थातच याच्या जोडीला विलक्षण बुद्धिमत्ता यांच्या जोरावर मिळवलं. सातत्यानं आपली गुंतवणूक सुरक्षित आहे ना, हा मुद्दा म्हणजेच ग्रॅहॅमनं सांगितलेला 'मार्जिन ऑफ सेफ्टी'चा मंत्र वॉरन बफेनं जपला.

स्वभावानं वॉरन अत्यंत भित्रा असल्यामुळे त्याला कुणाशी वादविवाद करणं,

आंजेबात आवडत नसे. अशी वेळ आली की, तो शक्यतो तिथून पळ तरी काढे किंवा गप्प बसून राही. आपल्याला अशा प्रसंगी जपायला आपल्या जवळचे काही लोक असावेत, असं त्याला नेहमी वाटत असे. अर्थातच वॉरनच्या मनातली सगळी भीती वैयक्तिक पातळीवरची होती. त्यामध्ये व्यवसाय किंवा आर्थिक बाबतींमधल्या गोष्टी यांचा काहीच संबंध नव्हता. पैशांच्या बाबतीत किंवा गुंतवणुकीच्या व्यवहारांच्या बाबतीत वॉरन अजिबातच कचरत नसे. पैसे कमावण्याच्या जिद्दीपोटी तो लहानपणी आपल्या सायकलवर टांग मारून दूरदूरपर्यंत वर्तमानपत्रं टाकण्यासाठी जात असे. काही घरांमध्ये भीतिदायक कुत्री असूनही केवळ या जिद्दीपोटीच तो न कचरता आपलं काम करत राहिला. याच जिद्दीपोटी वॉरनला हार्वर्ड विद्यापीठानं प्रवेश नाकारूनसुद्धा निराश न होता, वॉरननं कोलंबिया विद्यापीठात जाऊन बेंजामिन ग्रॅहॅमचा लाडका शिष्य होण्यापर्यंतची मजल मारली. याच जिद्दीपोटी त्यानं संभाषणकलेचे धडे घेतले. आपल्यामधली या संदर्भातली भीती ओळखून ती दूर करण्याची तयारी वॉरननं याच ध्यासापोटी केली.

आपण धाडसी आहोत, असं वॉरन कधीच म्हणत नाही. आपल्याला गुंतवणुकीत मिळालेलं सगळं यश आपल्या कामामधली ऊर्जा, आपल्या कामामध्ये प्रचंड खोल बुडून जाण्याची आपली वृत्ती आणि वाहवत न जाता किंवा भावनांना अजिबात महत्त्व न देता निर्णय घेण्याची क्षमता यांना तो देतो. याहूनही महत्त्वाचं म्हणजे आपण खूप चांगले शिक्षक आहोत, असं तो कायम म्हणत राहिला. आपल्या वडिलांनी आपल्याला शिकवलेल्या सगळ्या गोष्टी खूप महत्त्वाच्या होत्या आणि त्यांच्या आधारे आपण आयुष्यभर चांगले निर्णय घेऊ शकलो, अशी भावना त्यानं मनात कायम बाळगली. यामुळे आपण कायम खरं आणि आपल्या सदसद्विवेकबुद्धीला जागून प्रामाणिकपणे वागू शकलो, असं त्याचं मत आहे. म्हणूनच कठोर निर्णय घेताना आणि आपल्या परिचयातल्या लोकांनाही दुखावताना त्याला फारसा त्रास होत नाही. त्यात कुठलंही कपट नाही आणि आपला हेतू अत्यंत प्रामाणिक आहे, याची त्याला सतत खात्री असते. वॉरन बफेला शांतपणे स्पर्धात्मक यश मिळवण्यात खूप मजा येते. हे यश मिळवत असताना आपण चुकूनही अनैतिक मार्गांचा वापर करता कामा नये, असं तो स्वतःला कायम सांगत राहिला. यामुळे इतर अनेक अतिश्रीमंत लोकांसारखी त्याच्याविषयी फार कुणाच्या मनात घृणा निर्माण झाली नाही. उलट त्याच्याविषयीचा कुतूहलमिश्रीत आदर सातत्यानं वाढतच गेला.

आपल्याला जे कळतं आणि इतरांना जे सांगणं महत्त्वाचं आहे, ते सांगितलंच पाहिजे या ध्यासापोटी वर्षाचे कित्येक महिने वॉरन पूर्वीपासूनच आपल्या शेअरधारकांना वार्षिक अहवालरूपी पत्र लिहिण्यात घालवत असे. यातून त्याच्यामधला शिक्षक उठून दिसतो. खरं म्हणजे आपल्या गुंतवणुकीसंबंधीचं रहस्य अशा प्रकारे खूप कमी यशस्वी गुंतवणूकदार सगळ्या जगासमोर उलगडून दाखवतात; पण वॉरन बफेचा स्वभाव याच्या एकदम विरुद्ध होता. गुंतवणूक करण्यासंबंधीची आपली पद्धत अगदी साधीसोपी असून त्यामध्ये कसलंच गूढ नसल्याचं त्याला सगळ्या जगाला सांगायचं होतं. गुंतवणुकीच्या संदर्भातल्या यशामध्ये वाढीव यश मिळवण्याच्या

ध्येयानं त्याला इतकं भारून टाकलं की, चाली मंगर त्याला 'सतत शिकत राहणारं यंत्र,' म्हणतो. यातूनच भविष्यात येऊ शकणाऱ्या धोक्यांची चाहूल बफेला इतरांच्या मानानं खूप आधी लागे. त्याच्यामधला शिक्षक त्याला याही बाबतीत गप्प बसू देत नसे. त्यामुळे तो या धोक्यांविषयी सगळ्यांना सावध करण्याचा प्रयत्न करे.

वॉरन बफेला प्रसिद्धीची अजिबातच फिकीर किंवा हाव नाही, असं अजिबातच म्हणता येणार नाही. याचं ठळक उदाहरण म्हणजे आजकाल तो सातत्यानं सीएनबीसी, सीएनएन अशा चॅनेल्सवर झळकायला लागला आहे. कुठल्याच मुलाखतीला तो नकार देत नसे. आपल्या प्रसिद्धीविषयी तो खूशच होत असे. त्यासाठी खास प्रयत्न मात्र तो करत नसे. अर्थातच त्याच्या अफाट लोकप्रियतेमुळे त्याला स्वतःहून असे प्रयत्न करण्याची अजिबातच गरज नव्हती. त्यातच व्यवसाय आणि गुंतवणूक अशांसारख्या विषयांसंबंधी न थकता बोलण्याची त्याची आवड, त्याच्याकडे कित्येक दशकांच्या अभ्यासातून आणि विचारांमधून साठलेलं अद्भुत ज्ञान आणि यांच्या जोडीला त्याच्यामधला कायम जागा असलेला हाडाचा शिक्षक या गोष्टी त्याला गप्प बसू देत नव्हत्या. त्यातच २००७-०८ साली जागतिक महामंदी सुरू झाल्यावर तर वॉरन बफेसारखा दुसरा एखादा तज्ज्ञ माध्यमांना शोधूनसुद्धा सापडला नसता. बफेचं कित्येक दशकांचं निर्विवाद यश बोलकं होतं. त्याच्यासारखी अधिकारवाणी गाजवू शकणारे खूपच कमी लोक होते. असं असूनही वॉरन बफे बहुतेक वेळा ठाम विधानं करायचं टाळायचा. म्हणूनच २०१३ सालच्या मे महिन्यात बर्कशायर हॅथवेच्या वार्षिक बैठकीच्या उत्सवाच्या वेळी बोलताना वॉरननं जागतिक महामंदीतून बाहेर पडण्यासाठी फेडरल रिझर्व्हनं केलेल्या उपाययोजनांचं कौतुक करतानाच त्यांचे दीर्घकालीन परिणाम काय असू शकतील, याविषयी भाष्य करायचं टाळलं. आपल्याला त्याविषयी ठामपणे काही सांगता येत नाही, असं प्रामाणिक मत त्यानं मांडलं. एकीकडे पुढच्या काही वर्षांमध्ये अमुक-अमुक घडेल, असं अगदी छातीठोकपणे सांगणारे अनेक लोक असताना दुसरीकडे आपल्या निर्विवाद यशाच्या पार्श्वभूमीवरसुद्धा बफे अशी विधानं करायचं टाळत होता. याचं मुख्य कारण म्हणजे अशी भाकितं किती चुकीची ठरू शकतात, याची त्याला पुरेपूर कल्पना होती. याचवेळी बफेनं केलेलं एक विवेचन सगळ्यांनीच लक्षात ठेवण्यासारखं आहे. जागतिक महामंदीमुळे अमेरिकन अर्थव्यवस्थेमधून आटलेल्या मागणीचं प्रमाण वाढवण्यासाठी खेळत्या पैशांचं प्रमाण वाढवणं गरजेचं आहे, असं फेडरल रिझर्व्हचं मत होतं. त्यानुसार फेडरल रिझर्व्हनं व्याजदर अगदी कमी करून टाकले आणि स्वतः सरकारी बाँड्सची मोठ्या प्रमाणावर खरेदी करून त्यातून अर्थव्यवस्थेला मोठ्या प्रमाणावर निधी उपलब्ध करून दिला. यामुळे अमेरिकेवरच्या महामंदीचं संकट आणखी भीषण व्हायचं टळलं असलं तरी त्याचे दीर्घकालीन दुष्परिणाम काय असू शकतील, याविषयीचं वॉरनचं हे भाष्य होतं. त्यात वॉरननं 'गुंतवणुकीच्या जगात खरेदी करणं सोपं असतं; पण विक्री करणं अवघड असतं,' असं अत्यंत सूचक विधान केलं होतं. या एका विधानात त्याचा फेडरल रिझर्व्हसाठीचा इशारा दडलेला आहे. फेडरल रिझर्व्हनं अमेरिकन सरकारच्या वतीनं प्रचंड मोठ्या प्रमाणात बाँड्सची खरेदी केली होती; पण ती किती काळ चालू ठेवायची

आणि त्यानंतर नक्की कधी आणि किती प्रमाणात हे बॉन्ड्स विकायला काढायचे, असा वॉरनचा सवाल होता. याचे परिणाम काय होतील, याविषयी कुणीच खात्रीलायकरीत्या सांगू शकणार नाही, असं त्याला सूचित करायचं होतं.

लहानपणी वॉरन एकदा सहलीला गेलेला असताना त्यानं एका माणसानं प्रचंड मोठ्या प्रमाणावर गोळा केलेल्या संपत्तीतून उभ्या केलेल्या आलिशान महालवजा घराला फेरफटका मारला. या महालात खूप दुर्मीळ चीजवस्तू होत्या आणि या महालाची एकूण किंमत कोट्यवधी डॉलर्स इतकी होती. या महालाचा मालक आपल्या संपत्तीचा कसा उपभोग घेत होता, याची चविष्ट वर्णनं तिथल्या गाइडनं बराच वेळ केली. या वर्णनांमध्ये अजिबात रस नसूनही वॉरन ते सगळं निमूटपणे ऐकून घेत होता. शेवटी मात्र तो वैतागला आणि त्यानं 'ही संपत्ती तो माणूस कसा खर्च करत होता, हे आम्हाला अजिबात सांगू नकोस... त्यानं ही संपत्ती गोळा कशी केली हे सांग' असं म्हणाला! नेहमीप्रमाणेच पैसे गोळा करणं आणि ते वाढवणं यामधला थरार बफेला अनुभवायचा होता.

वॉरनला उंची हॉटेल्समध्ये जेवायला जायचा विलक्षण तिटकारा होता. तिथे उगीचच खूप जास्त पैसे खर्च होतात, असं त्याला वाटत असे. त्यापेक्षा साध्या हॉटेलमध्ये रास्त दरात खूप चांगलं अन्न मिळतं, असं त्याचं स्पष्ट मत होतं. त्यामुळे न्यू यॉर्कमध्ये असतानाही वॉरन एका ठरावीक हॉटेलमध्ये जाऊन ब्रेड आणि भाजलेलं मांस असा आहार घेत असे. शेवटी एके दिवशी त्याच्या एका मित्रानं त्याला महागड्या हॉटेलात न्यायचा निर्धारच केला. त्या संदर्भात बफे आणि तो मित्र यांच्यात झालेला संवाद असा होता :

बफे : आपण आपल्या नेहमीच्याच हॉटेलमध्ये जेवायला का जायचं नाही?

मित्र : अरे, आपण कालच तर तिथे जेवलो होतो.

बफे : म्हणूनच तिथे कायकाय मिळतं याची आपल्याला पक्की माहिती आहे.

मित्र : अरे पण असा विचार केला, तर आपण रोज तिथेच जेवायला जाऊ!

बफे : मी हेच तर म्हणतोय! आपण दररोज तिथेच जेवायला का जायचं नाही, हे मला सांग!

एकदा जगप्रसिद्ध 'फोर्ब्ज' मासिकाचा निर्माता असलेल्या मायकेल फोर्ब्जनं ग्रॅहॅमच्या घरच्या एका पार्टीमध्ये अत्यंत महाग आणि उंची वाइन आणली होती. ही वाइन खूप जुनी म्हणजे ग्रॅहॅमच्या जन्माच्या वर्षी बाटलीत भरलेली होती. मोठ्या कौतुकानं आपल्याला ही वाइन खूप महाग पडल्याचं फोर्ब्जनं सांगितलं. त्या ठिकाणचा वेटर बफेच्या ग्लासात ही वाइन भरायला म्हणून गेला तसा बफेनं आपल्या ग्लासवर हात धरला. मंद स्मित करून बफेनं 'याऐवजी मी रोख रक्कम पसंत करेन ' असं विधान केलं!

पूर्वीपासूनच अन्नाविषयी वॉरनला फारशी आस्था तर नव्हतीच; कपड्यांचाही त्याला अजिबात सोस नव्हता. कपडे आपण खुलून दिसण्यासाठी घालायचे असतात वगैरे संकल्पना तर त्याला अजिबातच मान्य नव्हत्या. आपण नग्नावस्थेत सगळीकडे फिरू नये एवढ्यासाठीच कपडे असतात, असं त्याचं मत आहे! त्यामुळे कुठल्याही

प्रकारचे उंची कपडे किंवा फॅशनेबल पोशाख करून आपली प्रतिमा जपण्याचा प्रयत्न त्यानं कधी केला नाही. 'गुंतवणुकीच्या विश्वात रमून गेल्यामुळे मला स्वतःला हव्या त्या पद्धतीनं जगण्याची मोकळीक मिळाली... आपण यशस्वी ठरावं, यासाठी मला ऐटदार कपडे घालण्याची गरज कधीच भासली नाही... ' या संदर्भातलं हे वॉरनचं विधान प्रसिद्ध आहे. त्यामुळे वॉरन कायम स्वस्तातले, साधे, टिकाऊ कपडे घालत राहिला. निदान न्यू यॉर्कमध्ये वावरताना तरी महागडे इटालियन सूट घालण्याची सूचना वॉरनला काही जणांनी केली. ती मान्य करून वॉरन न्यू यॉर्कमध्ये व्यावसायिक स्वरूपाच्या मीटिंग्जना जाण्यासाठी असे सूट घालत असे. त्या वेळी एका वार्ताहरानं खोचकपणे वॉरनला 'तुझे कपडे अगदी साधे वाटतात,' असं म्हटलं. त्यामुळे आपला तोल अजिबात ढळू न देता वॉरननं, 'मी महाग कपडे विकत घेतले, तरी माझ्या अंगावर ते एकदम भिकारडेच वाटतात.' असं उत्तर देऊन त्या वार्ताहरला गार करून टाकलं!

आपल्याला आवडेल असं आणि जी माणसं आपल्याला आवडतात अशाच माणसांबरोबरच काम करावं, असं वॉरन सातत्यानं सांगत आला आहे. यातून एक विनोदही घडला. कदाचित हा वॉरननं रचलेला विनोदही असू शकेल. एका विद्यापीठात वॉरन बफेनं केलेल्या भाषणात याच गोष्टीवर परत एकदा भर दिला. सगळ्या विद्यार्थ्यांनी शिक्षणानंतर त्यांना आवडेल, अशाच माणसाबरोबर काम करावं असा सल्ला बफेनं नेहमीप्रमाणे दिला. त्यानंतर दोन आठवड्यांनी त्या विद्यापीठाच्या डीनचा बफेला फोन आला. बफेनं आपल्याकडच्या विद्यार्थ्यांना नेमका काय सल्ला दिला आहे? असा प्रश्न त्या डीननं विचारला. डीन हा प्रश्न का विचारतो आहे, असं बफेनं त्याला विचारलं तेव्हा त्या डीननं उत्तर दिलं, 'कारण आमच्याकडचे सगळे विद्यार्थी आता स्वतःचा व्यवसायच करायचं म्हणतात... कुणाला नोकरी करायचीच नाही...! '

एकदा खरेदी केलेले शेअर्स बफे जवळपासा कधीच का विकत नाही, असा प्रश्न त्याला एकदा विचारण्यात आला. त्यावरचं बफेचं 'आपण कधीच विकणार नाही असा शेअर आपल्याकडे असला, तर तोच सर्वोत्तम शेअर आहे असं समजावं,' हे उत्तर अत्यंत समर्पक होतं. म्हणजेच अल्पकालीन नफा किंवा गोष्टी नजरेसमोर ठेवून शेअर्सची खरेदी करण्याचा प्रकार आपल्याला अजिबात मान्य नाही, असं बफेला म्हणायचं होतं. यापुढे जाऊन त्यानं 'आपली बायको म्हातारी झाली म्हणून आपण तिला घरातून हाकलून देतो का? तसंच आपण खूप आधी घेतलेले शेअर्स कदाचित थोडा कमी नफा मिळवून देतात म्हणून त्यांना विकून टाकायचं का?' असे प्रतिसवाल त्यानं केले.

बफेच्या गुंतवणुकीमधल्या यशामागे ९ प्रमुख मुद्दे आहेत, असं मानलं जातं. त्यांचा थोडक्यात आढावा घेऊ.

पहिला मुद्दा: सगळी आकडेवारी समजून घेणं

गुंतवणुकीच्या विश्वात यशस्वी व्हायचं असेल, तर आपल्याला सगळी आकडेवारी नीटपणे समजून घेणं गरजेचं आहे, असं बफे म्हणतो. म्हणजेच एखाद्या कंपनीचा आर्थिक ताळेबंद, तिला मिळत असलेल्या उत्पन्नाच्या आकडेवारीचा नीटपणे

अर्थ लावणं, तिच्या भविष्यातल्या कामगिरीच्या अंदाजाविषयी आपण योग्य निर्णय घेऊ शकणं, सगळ्या आकडेवारीमध्ये लपून बसलेले अनेक अर्थ काढू शकणं, गूढ वाटत असलेल्या गोष्टी सहजपणे समजून घेणं, या सगळ्या गोष्टी गुंतवणूकदाराला जमल्याच पाहिजेत. त्याशिवाय कुठली गुंतवणूक फायद्याची ठरू शकेल, याचा अंदाजच येणं शक्य नाही. तसंच आपले पैसे बॉंड्समध्ये गुंतवायचे का शेअर्समध्ये गुंतवायचे अशांसारखे मूलभूत निर्णयसुद्धा घेणं शक्य होणार नाही. म्हणूनच खऱ्या अर्थानं आर्थिक साक्षरता बऱ्यापैकी खोलात असणं गरजेचं आहे, असं बफे मानतो.

दुसरा मुद्दा : आपल्या मर्यादा ओळखाव्यात

आपल्याला ज्या उद्योगांविषयी, व्यवसायांविषयी आणि कंपन्यांविषयी समजतं अशाच कंपन्यांच्या शेअर्समध्ये गुंतवणूक करावी, असा बफेचा दुसरा मुद्दा आहे. उगीचच इतर लोक करतात म्हणून किंवा त्याविषयी खूप काही छापून येतं किंवा बोललं जातं म्हणून आपल्याला समजत नसलेल्या उद्योगांमध्ये किंवा कंपन्यांमध्ये गुंतवणूक करण्याच्या भानगडीत पडू नये, असा बफेचा सल्ला आहे. म्हणूनच १९९९ सालापासून अमेरिकेत आणि त्यानंतर जगभरात इंटरनेटवर आधारित असलेले व्यवसाय करणाऱ्या कंपन्यांच्या शेअर्सच्या किमती विलक्षण वेगानं वाढत जात असतानाही बफे त्यांच्यापासून दूर राहिला. त्यामुळे त्याच्यावर कुत्सित शब्दांमध्ये टीकाही झाली. तरीही बफेनं या प्रकारच्या कंपन्यांमध्ये गुंतवणूक करण्याचा मोह टाळला. त्याची फळं त्याला लवकरच मिळाली. २००१ साली शेअरबाजार प्रचंड वेगानं कोसळला; पण बफेची गुंतवणूक मात्र शाबूत राहिली.

तिसरा मुद्दा : वाचन प्रचंड वाढवावं

आपल्या गुंतवणुकीसंबंधी पूर्ण माहिती मिळवण्यासाठी आपण खूप वाचलं पाहिजे, असं बफे म्हणतो. याशिवाय आपल्याला आजूबाजूला काय सुरू आहे, ते कळणार नाही. तसंच ज्या कंपन्यांच्या शेअर्समध्ये आपल्याला गुंतवणूक करायची आहे, त्याविषयी तसंच या कंपन्या ज्या उद्योगात आहेत, त्या उद्योगांविषयी आणि एकूणच अर्थकारण आणि राजकारण यांच्याविषयी आपल्याला काही समजणार नाही, असा यामधला महत्त्वाचा मुद्दा आहे. एकूणच बफेचं *Price is what you pay, value is what you get* हे या संदर्भातलं विधान प्रसिद्ध आहे. याचं कारण म्हणजे कुठल्याही कंपनीच्या शेअरची बाजारात विक्रीसाठी असलेली किंमत आणि त्या शेअरचं खरं मूल्य यांच्यामध्ये बरेचदा फरक असतात, हे बफेला सांगायचं होतं. हा फरक समजून घ्यायचा असेल, तर त्यासाठी प्रचंड वाचनाची, आकलनाची आणि त्यातून काढल्या जाणाऱ्या निष्कर्षांची गरज भासते. कुठल्याही शेअरची किंमत प्रचंड घसरलेली आणि अगदी कमी असायची गरज नसते, असं बफे आग्रहानं म्हणत असे. फक्त त्या शेअरचं खरं मूल्य आणि त्याची बाजारातली किंमत यांच्यामधला फरक आपल्याला भविष्यात दीर्घकाळ नफा मिळवून देईल, इतका हवा, असं बफेचं म्हणणं होतं. यासाठी अनेक कंपन्यांचे वार्षिक अहवाल तसंच त्यांच्या प्रतिस्पर्ध्यांचे वार्षिक अहवाल यांचं बारकाईनं

वाचन करणं, गरजेचं असल्याचं बफे सांगत असे. 3:

चौथा मुद्दा : आपली गुंतवणूक सुरक्षित हवी

वॉरन बफेला मिळालेल्या अफाट यशामागच्या अनेक मुद्यांपैकी एक म्हणजे त्याची सावध वृत्ती हे होतं. गुंतवणूक करताना बफे नेहमी ही गुंतवणूक धोकादायक नाही ना याची खात्री करून घेत असे. या सुरक्षिततेला बेंजामिन ग्रॅहॅम या बफेच्या गुरूनं आणि स्वतः बफेनं *Margin of safety* असं नाव दिलं होतं. म्हणजेच आपल्या गुंतवणुकीमध्ये किती धोका आहे आणि किती सुरक्षितता आहे, याचं भान आपण राखलं पाहिजे, असं बफेचं म्हणणं होतं. नेहमीच बफे आपल्या गुंतवणुकीमध्ये ु ावणुकीमध्ये सुरक्षिततेचं हे प्रमाण जास्त ठेवे. साहजिकच शेअरबाजार खाली-वर होत राहिला, तरी एकदा गुंतवणूक केल्यावर बफे बऱ्यापैकी निश्चिंत असे. आधीच आपली गुंतवणूक दीर्घकालीन विचारानुसार सुरक्षित असल्याच्या मुद्यावरून इतर लोकांप्रमाणे बफेला आपल्या गुंतवणुकीविषयी सातत्यानं चिंता लागून राहत नसे. इतरत्र उल्लेख केलेले बफेचे 'पहिला नियम म्हणजे, आपलं नुकसान कधीच होणार नाही, याची काळजी घ्या आणि दुसरा नियम म्हणजे, पहिला नियम कधीच विसरू नका!' हे दोन नियम सगळ्या गुंतवणुकदारांनी कायम लक्षात ठेवणं गरजेचं आहे. आणखी एक महत्त्वाची गोष्ट म्हणजे आपली गुंतवणूक सुरक्षित आहे का नाही, हे ठरवणं फार अवघड नसतं, असं ग्रॅहॅम आणि बफे या दोघांनीही आवर्जून सांगितलं आणि सिद्धही करून दाखवलं. यासाठी काही सोप्या गोष्टींकडे लक्ष देणं आणि आकडेमोडी करणं पुरतं, असं बफेनं उदाहरणांसह दाखवून दिलं आहे. या कामासाठी गणित किंवा संख्याशास्त्र अशा विषयांमधलं अत्याधुनिक ज्ञान किंवा त्यामधल्या किचकट संकल्पना यांच्यापैकी कशाचीही गरज भासत नसल्याचंही बफे सांगतो.

पाचवा मुद्दा : गुंतवणुकीविषयी तहान-भूक हरपून विचार करा

गुंतवणुकीच्या जगात प्रचंड यश मिळवण्यामागे बफेची अफाट एकाग्रता आणि इतर सगळ्या गोष्टींकडे दुर्लक्ष करून त्याची रात्रंदिवस फक्त गुंतवणुकीचा विचार करण्याची क्षमता हे मुद्दे महत्त्वाचे होते. म्हणूनच इतरांनाही या विश्वात यश मिळवायचं असेल तर त्यासाठी त्यांनी अक्षरशः तहानभूक हरपून रात्रंदिवस याचाच विचार केला पाहिजे. याचा अर्थ काही लोक आपण गुंतवणुकीमुळे रात्रीची झोप घालवली पाहिजे असा एकदम चुकीचा घेतात. बफेच्या कामाचं स्वरूप असं कधीच नव्हतं. गुंतवणुकीमुळे उलट स्वस्थता लाभेल अशा प्रकारच्या विचारसरणीनं आणि पद्धतीनं बफे कायम गुंतवणूक करत असल्यामुळे त्याला या अडचणीनं कधीच सतावलं नाही. आपली गुंतवणूक सुरक्षित आहे याची त्याला खात्री असल्यामुळे तो एकदम निश्चिंत असे. गुंतवणूक करण्याआधी तो त्याविषयी प्रचंड विचार करे आणि सहजासहजी गुंतवणूक करत नसे; पण एकदा का हा निर्णय घेतला आणि अमलात आला की तो त्याविषयीची काळजी दूर सारून देई. गुंतवणुकीविषयी म्हणजेच पैशांविषयी हाव बाळगणारा माणूस गुंतवणुकीचा प्रवास कधीच आनंदानं करू शकत

नाही असं बफे म्हणत असे. जो माणूस आपण केलेल्या गुंतवणुकीतून पैशांची सातत्यानं होत असलेली वाढ बघून त्या पैशांविषयी कुठलीही आसक्ती न बाळगता खूश होतो तोच माणूस खऱ्या अर्थानं यशस्वी गुंतवणूकदार होऊ शकतो असं बफेचं मत होतं. म्हणूनच आपल्याकडे साहाय्यक म्हणून रुजू होऊ पाहणाऱ्या कुठल्याही माणसाला बफे 'तू गुंतवणुकीच्या संकल्पनेविषयी ठार वेडा आहेस का?' असा एक आणि एकच प्रश्न विचारत असे. त्याचं उत्तर आणि अर्थातच त्या माणसाची इतर पार्श्वभूमी आणि क्षमता यांच्या आधारे बफे त्या माणसाला कामावर घ्यायचं का नाही हे ठरवत असे.

सहावा मुद्दा : 'लोकप्रिय' शेअर्स टाळा

कुठल्याही कंपनीच्या शेअरची किंमत गेल्या आठवड्यात किंवा अलीकडच्या काळात वर जात होती या कारणामुळे हे शेअर्स विकत घेण्यासारखा दुसरा कुठलाही मोठा मूर्खपणा नाही असं बफे म्हणत असे. म्हणजेच इतर लोकांनी केलेल्या गुंतवणुकीमुळे आपणही तशीच गुंतवणूक करणं साफ चुकीचं आहे असा बफेचा मुद्दा होता. कुठल्याही शेअरची किंमत वर जायला सुरुवात होण्यामागचं मुख्य कारण म्हणजे एकाच वेळी अनेक गुंतवणुकदारांनी त्याची खरेदी करण्याचं असतं हे उघडच आहे. पण बहुतेक वेळा यामागे काही लोकांनी अशी खरेदी सुरू करणं आणि त्यामुळे या शेअरची किंमत वर जाताना बघून इतर लोकांनीही जवळपास आंधळेपणानं त्या शेअरची खरेदी करणं, असा प्रकार कारणीभूत ठरतो. इतर लोकांचं कुठल्याही कंपनीच्या शेअरविषयी काय मत आहे, याचा विचार करून कित्येकदा सर्वसामान्य गुंतवणूकदार त्या शेअरची खरेदी सुरू करतात. बफे अर्थातच असं कधीच करत नसे. याचं कारण म्हणजे कुठल्याही कंपनीच्या शेअरच्या बाजारभावाकडे साफ दुर्लक्ष करून त्या शेअरचं खरं मूल्य काय आहे, याविषयीचे सगळे अंदाज बफेनं केव्हाच बांधलेले असायचे. त्याला त्या शेअरच्या बाजारभावाकडे साप दुर्लक्ष करणं, म्हणूनच शक्य होत असे.

सातवा मुद्दा : चक्रवाढ व्याजाची जादू

गुंतवणुकीच्या विश्वातलं एक सोपं रहस्य चक्रवाढ व्याजाच्या जादूशी निगडित असतं. म्हणूनच अगदी सातत्यानं छोट्या प्रमाणातसुद्धा केलेल्या गुंतवणुकी चक्रवाढ व्याजानं वाढत असतील, तर त्यातून खूप मोठ्या रकमा शेवटी हाती पडू शकतात. उदाहरणार्थ समजा एका माणसानं आपल्या वयाच्या एकोणिसाव्या वर्षी १० टक्के व्याजदर असलेल्या योजनेमध्ये २,००० रुपये गुंतवले आणि त्यानंतर पुढची ८ वर्षं तो अशीच २००० रुपयांची वार्षिक गुंतवणूक करत राहिला, तर त्यानंतर त्यानं ही गुंतवणूक थांबवली, तरी त्याच्या वयाच्या ६५ व्या वर्षी त्यानं गुंतवलेल्या मूळ १८,००० रुपयांचे आता १० लाख रुपये झाले असतील. अर्थातच यामागे दर वर्षी १० टक्के दरानं मिळत असलेलं चक्रवाढ व्याज कारणीभूत आहे. या संकल्पनेचा वापर करूनच बफे आपल्या कारकिर्दीच्या सुरुवातीच्या काळातच लक्षाधीश झाला. हीच संकल्पना वापरून लवकरच बफे कोट्यधीश झाला आणि त्यानंतर आणखी पैसे कमावत

राहिला.

आठवा मुद्दा : गुंतवणूक करण्यासाठीची योग्य वेळ

शेअर्सच्या किमती खाली गेलेल्या असताना त्यांची खरेदी केली पाहिजे, हा मुद्दा कुणालाही पटेल. शेअरबाजार काही कारणांमुळे खाली जात राहिला की, त्याबरोबर बहुतेक सगळ्या कंपन्यांच्या शेअर्सच्या किमतीसुद्धा घसरत जातात. म्हणूनच जेव्हा शेअरबाजारात मोठी घसरण होते, तेव्हा शेअर्सची मोठ्या प्रमाणावर खरेदी केली पाहिजे असं आपण म्हणू शकतो. दुर्दैवानं यात अनेक अडचणी असतात. पहिली अडचण म्हणजे शेअरबाजार कधी कोसळेल आणि शेअर्सच्या किमती कधी वेगानं खाली येतील, याविषयी कुणालाच खात्रीलायकरीत्या भाष्य करणं शक्य नसतं. दुसरं म्हणजे कदाचित यासाठी कित्येक वर्षं वाट बघावी लागते. तिसरं म्हणजे शेअरबाजाराची कुठली पातळी खूप खालची मानायची, हे सांगणं कठीण असतं. चौथं म्हणजे शेअरबाजार कोसळलेला असताना सगळ्यांच्याच मनात प्रचंड भीतीचं वातावरण निर्माण झालेलं असतं. अशा वेळी आपण एकट्यानं वेगळा विचार करून धाडसानं शेअर्सची खरेदी करण्याची कल्पना खूपच कठीण असते. म्हणूनच स्वतःला गुंतवणूकदार म्हणवून घेणाऱ्या माणसाचा अशा वेळी खरा कस लागतो.

नववा मुद्दा : इतर गुंतवणूकदारांप्रमाणे वागणं टाळलं पाहिजे

बहुतेक वेळा इतर गुंतवणूकदार ज्या प्रकारे शेअर्सची खरेदी-विक्री करतात त्याचप्रमाणे आपणही आंधळेपणानं गुंतवणुकीशी संबंधित असलेले निर्णय घेण्यातून बहुतेक जणांचं खूप नुकसान होतं. या संदर्भात 'आपण काय करत आहोत; हेच न समजणं हा आपल्यासाठी सगळ्यात मोठा धोका असतो.' हे विधान लक्षात ठेवावं. बफेचा या बाबतीतला सल्ला अगदी सोपा आहे. बऱ्याच लोकांना गुंतवणुकीच्या संदर्भात आपण काय करत आहोत, हे पूर्णपणे समजतं आहे, असं वाटत असतं. अर्थातच त्यांची ही मोठी चूक ठरते. आपल्याला गुंतवणुकीशी संबंधित असलेल्या सगळ्या गोष्टी पूर्णपणे समजल्या आहेत, असा फाजील आत्मविश्वास त्यांना आलेला असतो. त्यातूनच त्यांच्या हातून स्वतःच्या पायांवर धोंडा पाडून घेण्यासारख्या मोठमोठ्या चुका होतात. कित्येकदा गुंतवणूकदार आपले मित्र, नातेवाईक यांच्या सल्ल्यानुसार गुंतवणूक करतात. काही जणांना तर वारंवार या संदर्भातली भाष्यं करायची किंवा अशा भाष्यांवर अवलंबून राहायची सवय असते. साहजिकच वर्तमानपत्रं, टीव्ही चॅनेल्स, इंटरनेट अशा अनेक माध्यमांमधून दिले जात असलेले वेगवेगळ्या प्रकारचे सल्ले लोक टिपतात आणि त्यानुसार वागत राहतात. अर्थातच यामधले बव्हंशी सल्ले चुकीचे, तात्कालिक माहितीवर आधारित किंवा सल्ला देणाऱ्या माणसाचाच फायदा होईल, अशा प्रकारचे असतात. म्हणूनच 'आपल्याला केस कापून घ्यायची गरज आहे का, असं कुठल्या न्हाव्याला कधीच विचारू नये,' अशा मजेशीर शब्दांमध्ये बफे या प्रकरणाविषयी बोलतो. म्हणजेच गुंतवणूक सल्लागार तसंच शेअरदलाल ही मंडळी आपल्या स्वतःच्या फायद्यासाठी भाबड्या गुंतवणूकदारांसाठी

चुकीचे ठरतील, असे सल्ले अनेकदा देतात असं बफेचं सांगणं आहे. म्हणूनच या सल्ल्यांवर विसंबून राहू नये, असं बफे म्हणतो.

असा हा वॉरन बफे! गुंतवणुकीच्या आणि पैसे कमावण्याच्या विश्वाला जरा कमी प्रतीचं लेखणाऱ्या लोकांनाही आपला वाटेल, असा माणूस! त्यानं कमावलेल्या पैशांहूनही त्याच्यामधल्या हाडाच्या गुंतवणूकदाराला आणि माणसाला समजून घेणं म्हणूनच जास्त गरजेचं आहे!

◆

संदर्भ-सूची

क्रमांक पुस्तक / वेब साइट/संदर्भ लेखक प्रकाशक

1 The Snowball – Warren Buffett and the Business of Life

2 Buffett : The Making of an American Capitalist

3 Capital Ideas : The Improbable Origins of Modern Wall Street

4 A History of the Global Stock Market : From Ancient Rome to Silicon Valley

5 Warren Buffett : Master of the Market

6 The New Buffettology

7 The Intelligent Investor

8 www.wikipedia.org

9 www.moneycontrol.com

10 www.equitymaster.com

11 Naked Finance

12 Finance Sense

13 Outlook Business – Warren Buffett Special Issue (June 2013)

14 Several programs on TV channels such as CNBC Asia, CNN, ETNow, NDTV Profit, Bloomberg.

15 Business Line and Economic Times newspapers